

المركز العربي للتعريب والترجمة والتأليف والنشر

الاقتصاد الدولي

JAMES GERBER

ترجمة

د. هيثم عيسى　　د. حسان اسماعيل

د. قيس خضر　　د. أحمد صالح

مراجعة علمية

أ. د. مطانيوس حبيب

المنظمة العربية
للتربيـــة والثقافة والعلـــوم



المركـــز العـــربي
للتعريب والترجمة والتأليف والنشر

الاقتصــــــاد الــــدولــــي

By
James Gerber
San Diego State University

ترجمة

د. هيثــم عيسى — **د. حسان إسماعيل**

د. قيــس خضر — **د. أحمــد صالــح**

مراجعة علمية

أ. د. مطانيوس حبيب

دمشق 2013

International Economics

James Gerber SIXTH EDITION

Authorized translation from the English language edition, entitled **INTERNATIONAL ECONOMICS, 6th Edition;** ISBN 10: 0132948915; by GERBER, JAMES; published by Pearson Education, Inc, PUBLISHING as Prentice Hall. Copyright© 2014 by Pearson Education, Inc.

هذه ترجمة مجازة للمركز العربي للتعريب والترجمة والتأليف والنشر بدمشق من اللغة الإنكليزية للكتاب المذكور أعلاه.

الاقتصاد الدولي

ترجمة: **د. هيثم عيسى** **د. حسان اسماعيل**

د. قيس خضر **د. أحمد صالح**

المركز العربي للتعريب والترجمة والتأليف والنشر بدمشق

ص.ب: 3752 ـ دمشق ـ الجمهورية العربية السورية

هاتف: 3334876 11 963 + ـ فاكس: 3330998

E-mail: acatap2@gmail.com Web Site: www.acatap.org

تصديـــر

بقلم الأستاذ الدكتور زيد إبراهيم العساف
مدير المركز العربي
للتعريب والترجمة والتأليف والنشر

في إطار سعي المركز العربـــي للتعريب والترجمة والتأليف والنشر، للمساعدة في تعريب التعليم العالي يسره أن ينقل إلى العربية الطبعة السادسة من كتاب "الاقتصاد الدولي" لمؤلفه الأستاذ جيمس جيربر ذي الشهرة العالمية والمكانة المتميزة في مجال الاقتصاد اللتين اكتسبهما من خلال كتبه وأبحاثه العديدة.

وقد وقع الاختيار على هذا الكتاب نظراً للشهرة الكبيرة التـــي حظي بها في الجامعات العالمية وبالأخص الأمريكية، فهو يتميز بمنهجية علمية تربوية حيث حُدد لكل فصل من الكتاب هدف يتم التركيز عليه، يقدم له المؤلف ببضعة أسطر تتضمن الأهداف التعليمية وما هي الدروس التـــي يجب أن يتعرف عليها القارئ والمسائل التـــي يمكنه الإجابة عليها بعد تمثل محتويات الفصل.

قُسّم الكتاب إلى أربعة أقسام : القسم الأول يتناول المؤسسات الاقتصادية الدولية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية والدور الذي تلعبه في ترتيب نظام اقتصادي دولي وبناء اقتصاد السوق بالإضافة إلى دور الولايات المتحدة الأمريكية في توضّع الاقتصاد العالمي ومكانتها الاقتصادية فيه؛ أما القسم الثانـــي فيكرسه للتجارة الدولية حيث يدخل في تحليل عميق لمشكلات التجارة الدولية والعلاقات بين الأقاليم ليصل إلى نتيجة يدافع عنها حول أهمية تحرير المبادلات الدولية، ليس فقط بين الدول وإنما بين الأقاليم الاقتصادية العالمية أيضاً. ويقدّم أدلة رقمية من خلال الجداول العديدة المستقاة من إحصاءات المؤسسات المالية الدولية ومنظمة التجارة العالمية.

أما القسم الثانـــي فيضم ستة فصول تتناول موضوع التبادل التجاري الدولي ويعرض فيه تحليلاً عميقاً للمزايا المقارنة والمكاسب التـــي تولدها للاقتصادات المتمتعة بها ويؤكد أن الاقتصادات المغلقة بسياسة حمائية أو بحواجز جمركية تعريفية عالية أو بتطبيق نظام الحصص على المستوردات تُفوّت عليها مكاسب كبيرة وتلحق

الأذى بالنمو الاقتصادي وبالدخل والعمالة فيها أيضاً.

ويتناول القسم الثالث موضوع التمويل الدولي فيبحث العلاقة بين التبادل التجاري وميزان المدفوعات ويعرض أثر نظام سعر الصرف المطبق على الميزان التجاري ويتطرّق في الوقت ذاته إلى مزايا اقتصاديات السوق المفتوح على العالم الخارجي وتبادل المكاسب مع الشركاء التجاريين.

ولعل القسم الأكثر أهمية في الكتاب هو القسم الرابع المكرّس للاقتصادات الإقليمية، بل الأفضل أن نقول لأقلمة الاقتصاد العالمي، ويضم خمسة فصول :مكانة الولايات المتحدة الأمريكية، الاتحاد الأوربي، الإصلاحات في دول أمريكا اللاتينية وإستراتيجية تصنيع بدائل المستوردات، وجهود دول آسيا الشرقية لتحقيق النمو من خلال إستراتيجية الصناعات التصديرية وأخيراً تجربة دول مجموعة البريك الأربع (البرازيل، روسيا، الصين والهند) والتـــي تحولت بعد انضمام جنوب أفريقيا إلى مجموعة البريكس. وفي هذا القسم يعرض البروفسور جيربر دور كل من هذه الأقاليم الأربعة وما يربط بين أعضاء كل منها من اتفاقيات وما حقق كل منها من إنجازات وكأنه يريد أن يقول إن لا اقتصاد عالمي تنفتح فيه الاقتصادات القطرية على بعضها بعضاً وتتحقق فيه العولمة الاقتصادية المنشودة إلا من خلال تطوير اتفاقيات وسياسات إقليمية تتناسب مع خصائص كل إقليم بحيث تتقارب مستويات النمو والدخل بين كل أجزاء العالم.

يقدّم البروفسور جيمس جيربر من خلال منهجه التحليلي وعرضه لرأي مؤيدي كل نظرية ورأي معارضيها مدعومين بالحجج وأحياناً بالأمثلة وأشكال بيانية لدعم آرائهم ما يؤمّن للدارسين منهجاً علمياً تربوياً يبعدهم عن التزمت وأحادية الرؤية ويوسّع أفق تفكيرهم فضلاً عن تعليمهم كيفية الدفاع عن وجهات نظرهم بالدليل والحجة. ولكن الجانب الأهم في هذا الكتاب أنه يضع بين أيدي الأجيال العربية الصاعدة وقيادات الدول العربية والإسلامية دليلاً على تجاهل العلماء لهذه المجموعة الكبيرة من دول العالم، من الوطن العربـــي إلى العالم الإسلامي برمته ما يحفّز قيادات هذه الدول في الوطن العربـــي ومجموعة دول التعاون الإسلامي للالتفات أكثر إلى تعميق التعاون لإقامة تكتلات إقليمية تُمكّن هذه الشعوب من تنسيق سياسات الاعتماد على الذات في إطار إقليم واحد، أو عدة أقاليم، تبعاً لمستويات نمو كلٍ منها ومواردها المتاحة وموقعها الجغرافي تمهيداً لمزيد من التقارب بينها والسعي لتأهيلها لتكون شريكةً في الاقتصاد العالمي وليس تابعاً فقط. وذلك كما حدث لمجموعات الدول التـــي عالجها البروفسور جيربر والنتائج التـــي حققتها.

نأمل أن نكون قد دفعنا في إضافة كتاب جديد إلى المكتبة العربية يسهم في إغنائها وتفيد منه شريحة واسعة من المهتمين والعاملين في مجال الاقتصاد والعلوم والمجالات الأُخرى المرتبطة به.

والله ولي التوفيق

المحتويات

تمهيـــد

لقد تم تصميم كتاب *الاقتصاد الدولي* لتغطية مواضيع الاقتصاد الدولي على المستويين الجزئي والكلي في فصلٍ دراسي واحد. وينتهجُ الإصدار السادس من هذا الكتاب نفس الأسلوب المتبع في الإصدارات الخمسة السابقة ويقوم على تقديم مبادئ النظريات الأساسية مرفقةً بتحليل السياسات بالإضافة إلى تناول العلاقات الاقتصادية الدولية في إطارٍ مؤسساتـــي وسياقٍ تاريخي. إنّ هدفي من هذا الكتاب هو إتاحة فهم العلاقة السببية الاقتصادية للاقتصاد الدولي لفئاتٍ مختلفة ومتنوعة من الطلاب. وتكمن رغبتـــي في السعي لإبراز التوافق بين الآراء الاقتصادية حال وجوده، وتبيان الاختلافات عندما تكون هذه الآراء متباينة. وبشكلٍ عام، ينحى خبراء الاقتصاد للاتفاق أكثر من عدمه.

التطورات في الإصدار السادس

يحافظُ الإصدار السادس من هذا الكتاب على ذات الترتيب والشمولية للطبعة الخامسة، مع إضافة مجموعةٍ من التحديثات والتحسينات والتـــي تشمل النقاط التالية:

- تمّ تحديث كل القوائم والأشكال البيانية .
- يبدأ كل فصلٍ بسرد قائمة الأهداف التعليمية للطلاب .
- يتضمّن الفصل الثالث دراسة حالة جديدة عن مكاسب التبادل التجاري والتـــي تستند على المثال التاريخي للانفتاح في اليابان في القرن التاسع عشر.
- تمّ توسيع النقاش في الفصل الرابع حول تدويل الأعمال من خلال إضافة دراسة حالة جديدة عن دور الصين في سلاسل العرض العالمي لمنتجات الجيل الثالث من آبل أيفون Apple iphone 3G.
- تمّ تبسيط المناقشة حول التبادل بين الصناعات والسياسات الصناعية. كما تمّ دمج نموذج المنافسة الاحتكارية في سياق الفصل بدلاً من وضعه في الملحق.
- كما يتضمّن الفصل الخامس أيضاً دراسة حالة جديدة عن منظمة التجارة العالمية والدول النامية.
- تشمل مناقشات معدلات التعريفة الجمركية في الفصل السابع بيانات عن الصين، كما تمّ التركيز بشكلٍ أكبر على مستويات التعريفات الحالية.
- يتضمّن الفصل الثامن، حول معايير العمل والمعايير البيئية، دراسة حالة جديدة عن التغير المناخي العالمي.

- يقدّم الفصل العاشر للطلاب تقديرات صندوق النقد الدولي لمجموعةٍ من البلدان التـــي تستخدم أي نوعٍ من أنظمة أسعار الصرف.
- يعيد الفصل الثالث عشر التركيز على العلاقات الاقتصادية الدولية للولايات المتحدة بما فيها NAFTA. كما يُضيف مادةً جديدة عن مجموعة أُخرى من الاتفاقيات، ويقدم دراسة حالة جديدة عن الاتفاقيات التفضيلية مثل قانون النمو وإتاحة الفرص في أفريقيا.
- يقدّم الفصل الرابع عشر عرضاً أقل عن مؤسسات الاتحاد الأوروبـــي وشرحاً أكثر عن مكاسب برنامج السوق الموحّدة، كما يقدّم دراسة حالة جديدة عن المشاكل الحالية لمنطقة اليورو وتكاليف الاتحاد النقدي.
- يتناول الفصل السابع عشر اقتصادات دول مجموعة البريك، في حين يبقي التركيز على الصين، ولكن يقدّم مادةً إضافية على نهوض دول مجموعة البريك وأثرها على الاقتصاد الدولي.

السّمات المميّزة في كتاب الاقتصاد الدولي

يتميز كتاب الاقتصاد الدولي، بمجموعة من السّمات، التـــي تميّزه عن العديد من الكتب الممتازة في نفس المجال:

- أولاً: لا تقتصر المقاربة المتبعة على الأساس النظري، الذي يعتمده الاقتصاديون فقط، وإنّما بالإضافة إلى تغطية النظرية الاقتصادية والتركيز على إتقانها بشكلٍ أساسي، تمّ الأخذ بالحسبان أنّ معظم الدارسين يستوعبون النظرية تماماً من خلال تدعيمها بأمثلة عن تطبيقاتها العملية في بعض دول العالم. لهذا الغرض قمتُ بإغناء النظرية بدراسات حالة ومجموعة أُخرى من المتممات بدءاً بدور المؤسسات الاقتصادية وتحليل السياسات الاقتصادية الدولية مروراً بالتاريخ المعاصر للاقتصاد الدولي.
- ثانياً: يتطلّب الهدف المتمثل في تغطية الجانبين الجزئي والكلي في فصلٍ دراسي واحد العودة إلى تناول الجانب النظري بشكلٍ محدود، وذلك بغية التركيز على الأفكار والمفاهيم الرئيسة. حيث أنّ جميع المدرسين يدركون أنّ المواضيع النظرية تأتـــي في المرتبة الثانية أو الثالثة في الأهمية مما قد يخلق مشكلة لدى الطلاب الذين يفتقدون العمق والسّعة الكافيين لفهم أهمية ترتيب الموضوعات بحسب أهميتها النسبية.
- ثالثاً: يقدّم كتاب *الاقتصاد الدولي* تفصيلاً تاريخياً ومؤسساتياً أكثر غنىً من معظم الكتب الأُخرى. حيث تلقي مادة الكتاب الضوء على العلاقة بين النظرية الاقتصادية والسياسة الاقتصادية من جهة، وبين علم الاقتصاد وبقية العلوم الإنسانية من جهة أُخرى.
- رابعاً: لقد قمتُ بترتيب الجزء الرابع من الكتاب وفق خمسة فصول. يُركّز كلٍ منها على منطقةٍ جغرافية معينة كما يلي: أمريكا الشمالية مع التركيز على الولايات المتحدة، الاتحاد الأوروبي، أمريكا اللاتينية، آسيا الشرقية، واقتصادات دول مجموعة البريك. تتيح هذه الفصول الفرصة للطلاب لتوسيع مداركهم وفهمهم للتوجهات العالمية ولمراقبة القوة الفكرية للنظرية الاقتصادية في الممارسة.

مرونة التنظيم

يتطلّب النص وجود تسلسلٍ موحّد في الموضوع المدروس إذ يتوجب على هذا التسلسل أن يرتب الفصول الواحد تلو الآخر. قد يُمثّل ذلك إشكاليةً محتملة بالنسبة لبعض المدرسين، ذلك أنّ هنالك طيفاً واسعاً من الخيارات الخاصة بالترتيب الذي يمكن من خلاله تدريس الموضوعات المعنية. تسعى الطبعة السادسة جاهدةً لأن تترك للمدرسين مرونةً في إيجاد التسلسل المفضل الخاص بهم.

يتضمن القسم الأول فصلين مدخلين مصممَين لبناء المصطلحات، لتطوير منظورٍ تاريخي وكذلك لتقديم حصيلة داعمة من المعلومات حول المنظمات الدولية المختلفة وحول الدور الذي تلعبه على صعيد الاقتصاد الدولي. يُفضل بعض المدرسين الدخول مباشرةً إلى الفصول النظرية، تاركين معالجة هذه الموضوعات لوقتٍ لاحق من الفصل الدراسي. ليس هنالك ما يمنع الأخذ بمقاربةٍ كهذه.

يعرضُ القسم الثانـــي الجانب الجزئي من علم الاقتصادٍ الدولي، بينما يغطي القسم الثالث الجانب الكلي. يمكن عكس ترتيب هذين القسمين حسب الرغبة. يتضمن القسم الثانـــي ستة فصول تغطي موضوعات نماذج التبادل التجاري (الفصول من 3-5 (والسياسة التجارية (الفصول من 6-8). يمكن لمعالجةٍ مكثّفة لهذا المبحث أن تُركز على النموذج الريكاردي Ricardian model في الفصل الثالث، وكذلك على تحليلٍ التعريفات الجمركية ونظام الحصص الكمية في الفصلين 6 و7. يمكن للفصل الثامن، الذي يتناول موضوع المعايير الخاصة بالعمل والمعايير البيئية، أن يُدرّس بمفرده وبمعزلٍ عن بقية الفصول، على الرغم من أنّ الفصول السابقة تُعمق من فهم الطالب لمسألة التبادلات الممكنة بين متغيرات التبادل التجاري.

يغطي القسم الثالث موضوع ميزان المدفوعات، أسعار الصرف، الاقتصاد الكلي في الاقتصاد المفتوح بالإضافة للأزمات المالية الدولية. يعتبر الفصل 11 الذي يتناول موضوع الاقتصاد الكلي في الاقتصاد المفتوح فصلاً اختيارياً. هذا الفصل موجّه للطلاب والمدرسين الذين يرغبون بمراجعة علم الاقتصاد الكلي، بما فيه من مفاهيم السياستين المالية والنقدية في السياق الذي يحتوي على الحسابات الجارية وأسعار الصرف. إذا تمّ تجاوز الفصل 11، فإن الفصل 12 (الأزمات المالية) سيبقى سهل المنال بالقدر الذي يستوعب الطلاب معه المفاهيم الأساسية للسياسة المالية والنقدية .يعتمد الفصل 12 إلى حدٍ كبير على الفصل 9 (ميزان المدفوعات) وعلى الفصل 10). أسعار الصرف وأنظمة أسعار الصرف.

يعرض القسم الرابع خمسة فصولٍ، يركّز كل منها على منطقة جغرافية معينة. تستخدم هذه الفصول النظرية المعروضة في الفصول من 3-12 بطريقة مشابهة لنقاش علم الاقتصاد الذي يمكن للطالب أن يجده في صحف الأعمال، وجلسات الكونغرس، وفي الخطابات وغيرها من المصادر الموجّهة لطيفٍ واسع من جمهور المدنيين. حيثما اقتضت الضرورة، تم عرض مراجعةٍ مختصرة لبعض المفاهيم، كسعر الصرف الحقيقي على سبيل المثال يمكن تقديم واحد أو أكثر من هذه الفصول حسب الحاجة وبما يناسب عرض موضوع معين.



الجـزء 1

مقدمة ومؤسسات



الفصل

1

الولايات المتحدة والاقتصاد الدولي

الأهداف التعليمية

بعد دراسة الفصل 1، سيكون باستطاعة الدارسين:

- تفسير كيفية قياس الاقتصاديين للتكامل الاقتصادي الدّولي.
- تعداد الأدلة الثلاثة الداعمة لمقولة: إن التبادل التجاري يدعم النمو الاقتصادي.
- مناقشة الفروقات بين التكامل الاقتصادي الدّولي الذي كان سائداً نهاية القرن التاسع عشر والتكامل الاقتصادي الراهن.
- توصيف الموضوعات الرئيسة في الاقتصاد الدّولي.

مقدمة: تكامل الاقتصاد الدولي

في آب من العام 2007، عصفت أزمة بقطاع السكن في الولايات المتحدة الأمريكية. في ذلك الوقت، قلة من الناس أدركت أن أزمة الرهن العقاري ذي التصنيف الائتماني المنخفض قد تكون واحدة من تجليات التكامل الاقتصادي الدّولي، أو أنها قد تدفع بالاقتصاد العالمي إلى حافة الانهيار. امتدت الأزمة حتى نهاية العام 2007، وكذلك خلال العام 2008، وخلال صيف ذاك العام كانت، تقريباً، كل اقتصادات الدّول ذات الدخل المرتفع في حالة اضطراب شديد. انتشرت عدوى هذه الأزمة كالوباء عندما انهار عدد من البنوك بالإضافة لمؤسسات مالية أُخرى، بينما توقفت المؤسسات التي تتمتع بملاءة مالية عن تقديم القروض. أحدثت ندرة الائتمان مصاعب للشركات التي لم يكن بمقدورها تمويل عملياتها اليومية، بينما قلص المستهلكون، على المقلب الآخر، من إنفاقهم كما قيدّت المنشآت حجم استثماراتها الجديدة. في نهاية العام 2008، كانت معظم اقتصادات العالم قد دخلت في مرحلة الركود باستثناء ملحوظ للصين والهند بالإضافة للدول الرئيسة المنتجة للنفط.

تعد هذه المرحلة من عمر الأزمة العالمية هي الأكثر حرجاً منذ أزمة الكساد الكبير في ثلاثينيات القرن الماضي والتي قادت آنذاك إلى تراجع اقتصادي حاد في العديد من دول العالم. ليست هذه الأزمة، مع ذلك، سوى واحد من أمثلة عديدة عن أزمات حديثة تجاوزت الحدود الوطنية باتجاه الاقتصاد العالمي. الأزمة الروسية 1998-1999، الأزمة الآسيوية 1997-1998، الأزمة المكسيكية 1994-1995، أزمة المديونية في أمريكا اللاتينية 1982-1989، من بين أزمات أُخرى، كانت جميعاً سبباً بإلحاق الضرر البالغ في الأنظمة المالية للشركات

وقطاع الأعمال وللقطاع العائلي في الأماكن التـــي نشأت فيها وفي العديد من الدّول الأُخرى على حد سواء.

لقد جلب اندماج الاقتصادات الوطنية في الاقتصاد الدّولي العديد من الفوائد للكثير من الدّول على امتداد العالم، كالتقدم التكنولوجي، وتقليل تكلفة الحصول على المنتجات، وزيادة قيمة الاستثمارات في المناطق التـــي تعانـــي من نقص في رأس المال بالإضافة للعديد من الفوائد الأُخرى. إلا أن هذا الاندماج كان قد جعل الدّول أكثر عرضة للمشكلات الاقتصادية التـــي أصبحت تنتقل بسهولة أكبر من منطقة إلى أُخرى حول العالم. لمّا كان الخلاف يتنازع حجم فوائد وتكاليف التكامل الاقتصادي الدّولي، فمن الأهمية بمكان توضيح ما نعنيه بمصطلح *التكامل الاقتصادي الدّولي، أو العولمة في لغة الاقتصاد*. سيكون من المفيد في هذا السياق تقديم عرض تاريخي يساعد في الوصول إلى فهم أفضل لهذه القوى التـــي ترسم مشهد الاقتصاد العالمي.

عناصر التكامل الاقتصادي الدّولي

قد يُجمع معظم الناس على أن الاقتصادات الرئيسة في العالم باتت اليوم أكثر تكاملاً من أية فترة سابقة عبر التاريخ. ففي ظل التواصل الفوري، المواصلات الحديثة وأنظمة التجارة المفتوحة نسبياً، يمكن للسلع أن تنساب من بلد إلى آخر من دون عوائق تذكر وبتكلفة قليلة نسبياً. فعلى سبيل المثال، تُصنع معظم السيارات في ما يقارب الخمسة عشر بلداً إذا ما أخذنا بعين الاعتبار أين يصنع كل قسم منها، أين يتم عرض الإعلانات عنها، من يقوم بالعمليات المحاسبية، وكذلك من يقوم بنقل العناصر المكوِّنة والمنتَج النهائي. مع ذلك، فلا يبدو من السهل بمكان أن يقام الدليل على مقولة أن اقتصادات اليوم هي أكثر تكاملاً من أية فترة سابقة عبر التاريخ. من الواضح أن الموجة الحالية للتكامل الاقتصادي ترجع إلى خمسينات القرن الماضي، حيث تم تخفيف الحواجز التجارية بعد الحرب العالمية الثانية. ففي سبعينات القرن الماضي، بدأ العديد من الدّول بتشجيع التكامل المالي من خلال التوسع في درجة انفتاح أسواقها المالية. لاحقاً وفي تسعينات القرن الماضي، أدى ظهور الإنترنت بالتوازي مع العناصر الأُخرى التـــي صاحبت ثورة الاتصالات، وتطوير الشركات لشبكات الإنتاج الدّولي ما دفع التكامل الاقتصادي إلى مستويات جديدة وأصبحت عندها الأسواق وثيقة الارتباط فيما بينها.

لا يعتبر الاقتصاد العالمي في وضعه الراهن الشاهد الأول على النمو الهائل في الصلات الاقتصادية بين الدّول، فقد عرف العالم فترة أُخرى هامة بهذا الصدد بين العامين 1870 و1913. آنذاك، كان للتقنيات الحديثة كالكابلات عابرة الأطلسي والسفن التـــي تعمل بقوة البخار وانتشار السكك الحديدية ووسائل أُخرى غيرها، كان لكل هذا، الدور الأبرز في تحقيق ترابط اقتصادات العالم وبما لا يقل أهمية عما يجري في الزمن الحالي. فعلى سبيل المثال، عندما اكتمل مد أول كابل عبر الأطلسي في العام 1866، تقلص الزمن اللازم لرجل أعمال في نيويورك ليتم صفقته في لندن مما يقارب ثلاثة أسابيع إلى يوم واحد فقط، وبحلول العام 1914، تقلص

الزمن نفسه إلى دقيقة واحدة عندما أصبح الاتصال عبر الراديو ممكناً.

لقد تم تجاهل هذه الحقبة المبكرة من الاندماج الاقتصادي العالمي إلى الحد الذي جعلنا نغالي بسهولة في تقويم وتثمين الاندماج المعاصر. غالباً ما تجعلنا وسائل الاتصال الحديثة ووسائل النقل السريعة بالإضافة إلى سهولة الحصول على المنتجات الأجنبية نسهو عن حقيقة أن معظم ما نبيعه ونشتريه لم يصنع خارج الحدود الوطنية أو الإقليمية لأسواقنا. فنحن نادراً ما نتوقف لنفكر في أن خدمات تصفيف الشعر، الوجبات التـي تقدمها الاستراحات، خدمات الحدائق، الخدمات الصحية، التربية والمؤسسات العامة بالإضافة إلى العديد من السلع والخدمات الأُخرى هي، بشكل كلي أو جزئي، منتجات محلية. في الولايات المتحدة، ما يقارب 82.3 بالمئة من السلع والخدمات المستهلكة تُنتج محليا بينما يتم استيراد النسبة المتبقية من الخارج (أي 17.7بالمئة) (في العام 2011). بالمقابل، في العام 1980 أنتجت الولايات المتحدة محلياً ما نسبته 92 بالمئة من السلع والخدمات التـي تم استهلاكها آنذاك وهي نسبة تفوق بلا شك النسبة السابقة وإن لم يكن بشكل كبير جداً.

التساؤل عما إذا كنا نعيش اليوم حقبة من التكامل الاقتصادي غير المعهودة من قبل ليس استفساراً أكاديمياً فحسب، بل هناك أبعاد أُخرى للمسألة، وقد تكون أعلى شأناً. فقد عانـى الاقتصاد العالمي في الفترة الممتدة بين بداية الحرب العالمية الأولى في العام 1914 ونهاية الحرب العالمية الثانية في العام 1945، من سلسلة من الكوارث بشرية الصنع أدت إلى عزل الاقتصادات الوطنية عن بعضها بعضاً. كانت الحربان العالميتان بالإضافة إلى الكساد الكبير قد تسببت في دفع معظم الدّول إلى إغلاق حدودها أمام السلع والخدمات والأفراد الأجانب. لقد ساهمت العلاقات الاقتصادية بين الدّول، بعيد الحرب العالمية الثانية، في إصلاح الضرر الذي أصاب العلاقات الدّولية خلال النصف الأول من القرن العشرين، لكن ليس لأحد أن يستبعد أن يعيد التاريخ نفسه فيعيد تقطيع أوصال التكامل الدّولي مستقبلاً.

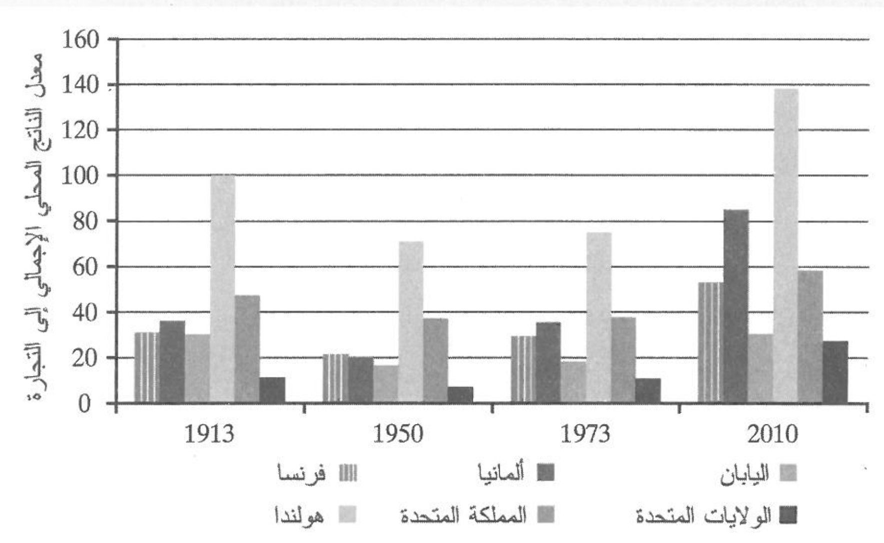
يقتضي الفهم الدقيق للتكامل الاقتصادي العالمي منا أن نُعرِّف ما المقصود بهذا المصطلح. درج الاقتصاديون على سَوقِ أربعة معايير أو مقاييس للحكم على درجة التكامل. تتجسد هذه المعايير الأربعة في: تدفقات التجارة، تدفقات رأس المال، تدفقات الأفراد، وتماثل الأسعار بين الأسواق المنفصلة. بينما تبدو المعايير الثلاثة الأولى واضحة بذاتها، يشير معيار تماثل الأسعار إلى حقيقة أن الاختلافات السعرية بين الاقتصادات المتكاملة تبقى طفيفة نسبياً وتنحصر في الاختلافات في تكاليف النقل. في هذا السياق، يمكن أن ننتظر تقارباً في الأسعار عندما يكون باستطاعة السلع أن تنساب بشكل حر من الأماكن التـي تُنتج فيها بتكاليف أقل إلى الأماكن التـي تُنتج فيها نفس السلع بتكاليف أعلى، تماماً كما هي الحال عندما تنتقل السلع من الأماكن التـي توجد فيها بوفرة وبأسعار رخيصة إلى الأماكن التـي تكون فيها نادرة وغالية. تُعتبر هذه المؤشرات بمجملها – تدفقات التجارة، تحركات عناصر الإنتاج (العمل ورأس المال)، بالإضافة إلى تماثل الأسعار– مقاييس لدرجة التكامل الاقتصادي الدّولي.

نمو التجارة الدّولية

نمت التجارة العالمية بمعدل أسرع من نمو الإنتاج العالمي منذ نهاية الحرب العالمية الثانية. وهذا ما يمكن توضيحه من خلال حساب نسبة صادرات كافة الدّول إلى الإنتاج الكلي لهذه الدّول. في العام 1950، كانت الصادرات العالمية الكلية- وهذه النسبة ذاتها تمثّل المستوردات العالمية أيضاً- تمثّل نسبة 5.5 بالمئة من **الناتج المحلي الإجمالي (GDP)**، وهو المؤشر الذي يقيس الإنتاج الكلي. بعد خمس وخمسين سنة وفي العام 2005، أصبحت الصادرات العالمية تمثّل 20.5 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، وهو ما يمثّل نمواً يفوق بأربعة أضعاف تقريباً في أهمية نسبة النمو في حجم الاقتصاد العالمي. أحد مقاييس درجة أهمية التجارة الدّولية في اقتصاد دولة ما يتمثّل في حساب مجموع الصادرات والمستوردات مقسوماً على الناتج المحلي الإجمالي لهذا البلد. ويُعرف هذا الأخير (GDP) على أنه مجموع قيم السلع والخدمات النهائية التـــي تنتج محلياً خلال فترة زمنية معينة، هي في الغالب سنة واحدة. يعطى **معدل الانكشاف**[1] أو **نسبة التجارة – إلى – الناتج المحلي الإجمالي** ويُحسب بالصيغة التالية:

معدل الانكشاف = (الصادرات + المستوردات) ÷ الناتج المحلي الإجمالي

الشكل 1.1 **نسب التجارة إلى الناتج المحلي الإجمالي (معدلات الانكشاف) لست دول، 1913 - 2010**



Source: Maddison, A. (1991). "Dynamic Forces in Capitalist Development" and The World Trade Organization, "Statistics Database: Trade Profiles." لاحظ أن قيم العام 2010 هو متوسط القيم للأعوام 2008-2010

لا تنبئ هذه النسبة عن السياسات التجارية للبلد المعنـــي، كما أن الدّول التـــي يكون فيها معدل

[1] سنستخدم مصطلح معدل أو نسبة الانكشاف وهو نفس نسبة التجارة – إلى– الناتج المحلي الإجمالي (المترجم).

الانكشاف عالياً لا تفرض بالضرورة قيوداً تجارية قليلة على الرغم من عدم استبعاد احتمال كهذا. بشكل عام، تُعتبر الدّول الكبرى أقل اعتماداً على التجارة الدّولية ذلك أن باستطاعة منشآتها أن تصل إلى حجم الإنتاج الأمثل دون أن تبيع منتجاتها إلى الأسواق الأجنبية. بناءً على ذلك، فإنه من المتوقع أن يكون لدى الدّول الصغيرة معدلات أعلى من الانكشاف (التجارة – إلى – الناتج المحلي الإجمالي).

يُظهر الشكل 1.1 معدل الانكشاف (نسبة التجارة – إلى– الناتج المحلي الإجمالي) لست دول للفترة الممتدة بين العامين 1913 و2010. يبدو التراجع في هذا المعدل جلياً في كل من هذه الدّول في الفترة الممتدة بين بداية الحرب العالمية الأولى حتـــى العام 1950، كما يبدو جلياً أيضاً تزايد هذا المعدل لاحقاً لهذه الفترة. من الملاحظ كما يظهر في الشكل 1.1 أيضاً انخفاض هذه النسبة في كل من الولايات المتحدة واليابان، البلدين اللذين يقطنهما أكبر عدد من السكان في العينة المدروسة، وارتفاع هذه النسبة في هولندا البلد الأقل تعدادا للسكان في العينة. بشكل عام، تُعدّ الدّول الصغيرة أكثر اعتماداً على التجارة من الدّول الكبرى لأنها لا تستطيع أن تُنتِج بكفاءة طيفاً واسعاً من السلع وهذا ما يفرض عليها الاعتماد على التجارة إلى حد بعيد في تلبية احتياجاتها. فعلى سبيل المثال، إذا أرادت هولندا إنتاج سيارات بمفردها لتلبية حاجات سوقها المحلية فقط، فإنها لن تصل إلى حد الاستفادة من اقتصاديات الحجم ولن تستطيع بالتالي الإنتاج بتكاليف تنافسية، بينما نلحظ بالمقابل أنه يمكن للسوق الأمريكية أن تستوعب جزءاً كبيراً من الإنتاج الأمريكي. ما ينبغي ذكره في هذا السياق أيضاً هو أن معدل الانكشاف يقيس الأهمية النسبية للتجارة في اقتصاد دولة ما إلا أنه لا يقدم أية معلومات مباشرة حول كل من السياسة أو القيود التجارية.

ولو أن الشكل 1.1 يوضح مشهداً تاريخياً للتراجع ثم للانطلاقة اللاحقة في التجارة الدّولية بعد الحرب العالمية الثانية، فإنه يخفي التحولات الهامة في بنية وتركيب التدفقات التجارية في الفترة الممتدة بين بدايات القرن العشرين ونهاياته. قبل الحرب العالمية الأولى، كانت التجارة تتم بشكل رئيس بالمنتجات الزراعية والمواد الأولية بينما تُشكِّل السلع الاستهلاكية المصنعة والسلع الإنتاجية (آلات ومعدات) العناصر الأساسية للتجارة المعاصرة. ونتيجةً لذلك، فقد غدا المنتجون في عالم اليوم أكثر عرضة للمنافسة الدّولية مما كانت عليه الحال في العام 1900. أضف إلى ذلك أن معظم النمو الذي حدث في التجارة العالمية منذ العام 1950 إنما تم بوساطة الشركات متعددة الجنسيات. لقد أضحت الشركات متعددة الجنسيات أكثر أهمية بفضل مراكز الإنتاج التـــي تنتشر في أكثر من بلد وكذلك بفضل مدخلات الإنتاج التـــي تتحرك دخولاً وخروجاً بين فروع هذه الشركات. لقد تم تعزيز وتشجيع نزعة التمدد عند الشركات متعددة الجنسيات من خلال ثورة الاتصالات وتطور خدمات المواصلات التـــي ساهمت بمجملها في تخفيض تكاليف عمليات التنسيق بين أطراف تفصلها قارات ومحيطات. أخيراً لابد من التنويه إلى أنه أصبح بالإمكان أيضاً التنسيق في مجال العمليات المتعلقة بالخدمات كالإجراءات المحاسبية ومعالجة البيانات وذلك عبر مسافات بعيدة. بالمجمل، تختلف تجارة اليوم نوعياً عن تجارة عام 1913، كما وأن النمو في معدل الانكشاف لا ينبئ بكل تفاصيل التجارة الدّولية.

انتقال العمل ورأس المال

تُعتبر تحركات عناصر الإنتاج دليلاً آخر يُضاف إلى حركة الصادرات والمستورات للدلالة على التكامل الاقتصادي الدّولي. تزامنا مع صيرورة الاقتصادات المحلية أكثر اعتماداً على بعضها بعضاً، كان لا بد لعنصري العمل ورأس المال من أن يتحركا بسهولة أكبر عبر الحدود الدّولية. مع ذلك، فإن من الملاحظ أن العمل أقل انتقالاً على الصعيد الدّولي مما كانت عليه الحال في العام 1900. فعلى سبيل المثال، في العام 1890 ما يقارب 14.5 بالمئة من سكان الولايات المتحدة كانوا قد وُلدوا في الخارج، بينما لم تتجاوز هذه النسبة 12.9 بالمئة في العام 2010. في العام 1900، كان الكثير من الدّول يتبنـــى سياسات باب الهجرة المفتوح، بينما كان ضبط أو تقييد جوازات السفر، ومنح تأشيرات الدخول (الفيزا) وتراخيص العمل هي الاستثناء لا القاعدة. الحربان العالميتان بالإضافة إلى أزمة الكساد الكبير في ثلاثينات القرن الماضي كانت قد ساهمت إلى حد كبير في التقليل من انتقال الأفراد عبر الحدود الدّولية. في عشرينات القرن الماضي، فترة ما بين الحربين، تبنّت الولايات المتحدة سياسات مقيدة جداً للهجرة واستمرت هذه السياسات حتـــى الستينيات من القرن المنصرم، عندما شجع تغيير قوانين الهجرة ثانيةً الأجانبَ على الهجرة إلى الولايات المتحدة.

فيما يخص رأس المال، يعتبر رصد انتقاله أمراً أكثر صعوبة بسبب وجود عدة أساليب لقياس تدفقات رأس المال. يكمن الفارق الرئيس والأهم في انتقال رأس المال بالتمييز بين تدفقات رأس المال التـــي تتجسد بالأصول الورقية كالأسهم، السندات، العملات والحسابات المصرفية من جهة وتدفقات رأس المال التـــي تتجسد بالأصول المادية العينية كالأصول العقارية، المصانع والشركات من جهة أُخرى. يُعرف هذا الشكل الأخير من أشكال انتقال رأس المال **بالاستثمار الأجنبـــي المباشر (FDI)**. وفقاً لبعض أساليب القياس، لا يُعتبر التمييز بين انتقال نوعي التدفقات الرأسمالية هاماً، لأن كليهما يمثّل انتقالاً في الثروة عبر الحدود الوطنية كما أن كليهما يجعل من مدخرات بلد ما متاحة أمام البلدان الأُخرى.

عند مقارنة تدفقات رؤوس الأموال الدّولية الحالية مع تلك التـــي حدثت منذ قرن مضى، فثمة ملاحظتان جديرتان بالانتباه. تشي الملاحظة الأولى بعلاقة ترابط قوية تجمع بين الادخار والاستثمار. هذا يعنـــي أن الدّول التـــي تتمتع بادخارات عالية تنـــز ع لأن يكون لديها معدلات استثمار عالية، كما أن الادخارات الضعيفة سترتبط بدورها باستثمارات محدودة. هذه الملاحظة ما كانت لتوجد بالضرورة ما لو كان هناك سوق دولية مفردة وكانت تدفقات رؤوس الأموال تتحرك فيها بحرية وسهولة. أما الملاحظة الثانية، تتمثّل بحقيقة أن التطورات التكنولوجية المتنوعة التـــي حدثت في القرن التاسع عشر كانت قد قادت، كما تقود التطورات التكنولوجية المعاصرة، إلى تزايد تدفقات رؤوس الأموال. وقد سبقت الإشارة في هذا المبحث إلى الكابلات عابرة الأطلسي، وكذلك إلى شبكات الاتصال بالمذياع، ومن الأهمية بمكان أيضاً أن نقول إن تدفقات رؤوس الأموال كانت قد ازدادت في أواخر القرن التاسع عشر نتيجة لظهور فرص استثمارية جديدة تمثّلت بشبكات السكك الحديدية الوطنية وغيرها من شبكات البنية التحتية، على الصعيدين الداخلي والخارجي.

إذا قمنا بمقارنة حجم تدفقات رؤوس الأموال في أيامنا هذه مع مثيلاتها في الفترة السابقة من عمر العولمة، للاحظنا بأن تدفقات اليوم تعد أكثر بكثير، لكن هذا يرجع أساساً إلى حقيقة أن اقتصادات اليوم باتت بالطبع أكبر حجماً من ذي قبل. وأبعد من ذلك، لو قسنا الأمور بشكل نسبـــي، بالنظر إلى حجوم الاقتصادات لن تكون الفروق كبيرة، بل ستكون المقارنة لصالح الفترة السابقة الممتدة بين 1870 حتـــى 1913، إذا ما استخدمت مقاييس بعينها. درجت بريطانيا على استثمار ما نسبته 9 بالمئة من ناتجها المحلي الإجمالي في الخارج في العقود التـــي سبقت العام 1913، وكذلك الأمر بالنسبة لدول أُخرى كفرنسا وألمانيا وهولندا (في تلك الحقبة). في مراحل زمنية معينة، اقترضت كندا، استراليا، والأرجنتين مبالغ تجاوزت 10 بالمئة من نواتجها المحلية الإجمالية، وهذا ما يعتبر مستوى اقتراض مثيرا للقلق بالنسبة للاقتصاد الدّولي في أيامنا هذه. بكلام آخر، من الصعوبة بمكان تبنـــي فكرة أن الاقتصادات الوطنية تمتلك اليوم مستوى قياسياً، غير مسبوق، من تدفقات رؤوس الأموال الدّولية.

إذا لم تكن الحجوم النسبية لتدفقات رؤوس الأموال الحالية تختلف كثيراً عما كانت عليه الحال في الماضي بالنسبة للعديد من الدّول، فإن ثمة اختلافات نوعية ملحوظة. أولاً، إن عديد الأدوات المالية المتوافرة حاليا يفوق بكثير ما كان متوفرا منها منذ قرن مضى. تتدرج هذه الوسائل من الأسهم والسندات الدارجة والمتعارف عليها نسبياً، إلى الأدوات الحديثة نسبياً كالمشتقات، ومقايضة العملات وغير ذلك. بالمقابل، مع نهاية القرن العشرين، كان عدد الشركات المدرجة على قوائم الأسواق المالية العالمية أقل، كما كانت معظم الصفقات المالية العالمية تنطوي على بيع وشراء السندات.

ويتمثّل الاختلاف الثانـــي حالياً في دور صفقات العملات الأجنبية. في العام 1900، كانت الدّول تعتمد أسعار صرف ثابتة، وكانت الشركات بالتالي أقل عرضة لمخاطر التقلبات المفاجئة في قيم العملات الأجنبية عند إجراء صفقات التجارة والتمويل الدّوليين. ينفق العديد من الشركات العاملة اليوم مبالغ طائلة لحماية أنفسها من التغيرات المفاجئة في قيم العملات. بناء على ما سبق، فإن بيع وشراء الأصول المقوّمة بالعملات الأجنبية يُعتبر المكوِّن الأهم في حركات رأس المال الدّولية. على سبيل المثال، ووفقاً لمعطيات بنك التسويات الدّولية في جنيف، سويسرا، فقد بلغ حجم العمليات *اليومية* للعملات الأجنبية في هولندا ما مقداره 3.98 *تريليون* دولار في العام 2010. في العام 1973، في حين لم يكن حجم هذه العمليات سوى 15 مليار دولار في نهاية آخر حقبة لسعر الصرف الثابت.

يكمن الاختلاف الجوهري الثالث، فيما يتعلق بتدفقات رأس المال، في الانخفاض الملحوظ لتكاليف الصفقات المالية الخارجية. يشير الاقتصاديون **بتكاليف الصفقات transaction costs** إلى تكاليف الحصول على المعلومات عن السوق وتكاليف مناقشات وتنفيذ الاتفاقات. تُعتبر هذه التكاليف جزءاً هاماً من التكاليف التـــي تدفعها الشركة، سواء أكانت أنشطة الشركة تقتصر على السوق المحلية أم تتعداها إلى تلك الخارجية. من الطبيعي أن تكون تكاليف الصفقات التـــي تتم على مستوى السوق الدّولية أعلى من تلك التـــي تتم في

رحاب السوق المحلية إن لم يكن لأي سبب آخر غير المسافة، ناهيك عن الاختلافات الثقافية، القانونية واللغوية. كون تكاليف صفقات الاستثمار الخارجي اليوم أقل من ذي قبل، فهذا يعني أيضا أن انتقال رؤوس الأموال عبر الحدود الدّولية أمسى أيضاً أقل تكلفة.

غالباً ما ينظر، خطأً، إلى التحركات المتقلبة لرأس المال والتي تتم عبر الحدود الدّولية على أنها مَعلَم جديد من معالم الاقتصاد الدّولي. المضاربة بالفوائض المالية والإفراط في الاستثمار بالإضافة إلى هروب رؤوس الأموال وحالات الإفلاس، ظواهر كَثيراً ما ترددت في الآونة الأخيرة، لكنها ترجع أيضاً إلى القرن السابع عشر وربما إلى ما قبل ذلك. يزخر التاريخ الدّولي، وتاريخ الولايات المتحدة بأمثلة عن حالات كهذه. والأزمات المالية، ليست ظواهر جديدة، ومع ذلك لم نتعلم بعد كيف نتجنبها، وخير دليل على ذلك هو أزمة الرهن العقاري ذي التصنيف الائتماني المنخفض.

ملامح العلاقات الاقتصادية الدّولية المعاصرة

مع إن عملية التكامل الاقتصادي الدّولي تبدو سريعة، فإنها لا تبدو بالمقابل غير مسبوقة عبر التاريخ. في الاقتصاد الأمريكي، ازداد معدل الانكشاف (التجارة- إلى- الناتج المحلي الإجمالي) بحدود 50 بالمئة عما كان عليه في العام 1890، كما وأصبح الصناعيون ومزودو الخدمات أكثر عرضة لتأثيرات القوى الدّولية. بينما نجد أن العمل أصبح الآن أقل حركية وانتقالاً مما كان عليه في العام 1900 بسبب القيود المفروضة على منح جوازات السفر ورُخَصِ العمل، نجد في الطرف الآخر أن رأس المال أصبح أكثر حركية وانتقالاً مشتملاً على تنوع كبير من الأدوات والأشكال المالية. تنزع الأسعار في أسواق الولايات المتحدة وفي الكثير من أسواق الدّول الأُخرى لأن تكون متماثلة على الرغم من استمرار وجود فروقات سعرية ملحوظة. من منظور كمي، قد لا يبدو الفارق بين عالم اليوم والعالم قبل قرن مضى كبيراً إلى الحد الذي يتصوره بعضهم، لكن من منظور نوعي ثمة ملامح جديدة تصبغ الاقتصاد الدّولي تفصل بوضوح بين العقد الأول من القرن الحادي والعشرين والعقد الأول من القرن العشرين.

تكامل أعمق. تفرض الدّول ذات الدخل المرتفع قيودا محدودة على المستوردات من السلع المصنعة. ثمة بعض الاستثناءات (كحالة الملابس والمواد الغذائية المعالجة)، لكن القاعدة العامة تبيّن أن **التعريفات الجمركية** المفروضة على المستوردات (الضرائب على المستوردات) بالإضافة إلى الحواجز الأُخرى **كالحصص** (قيود كمية على المستوردات) هي أقل تقييداً بكثير مما كانت عليه في منتصف القرن العشرين. بالتزامن مع تخفيف القيود التجارية خلال المنتصف الثاني من القرن العشرين، نزعتان اثنتان بدأتا بتعزيز التكامل الاقتصادي بين الدّول. أولا، كشفَ تخفيض القيود التجارية عن حقيقة أن معظم البلدان كانت تتبنى سياسات تشكل عقبات في وجه التجارة الدّولية. ضبط وتنظيم السوق الوطنية، التحكم بالعمل، بمعايير وإجراءات السلامة المتعلقة بالمستهلك وبالبيئة، القواعد الناظمة لتحديد جغرافية الاستثمار وفعاليته، القواعد الناظمة للمنافسة العادلة وغير

العادلة، القواعد الناظمة للبرامج الحكومية لتشجيع المنتَج الوطنـــي (اشترِ-الوطني)، وكذلك سياسات الدعم الحكومي لصناعات معينة- كلها إجراءات ذات تأثير بسيط على التجارة، ويبقى الأهم رفع القيود التجارية الرسمية وهذا بالذات ما سيسمح بزيادة حجم التجارة. لم تكن هذه السياسات موجهة لحماية الصناعات الوطنية من المنافسة الأجنبية، وبوجود تعريفات جمركية مرتفعة ومحدودية للتدفقات التجارية، لم يكن لهذه السياسات أهمية كبرى على صعيد العلاقات التجارية. ولكن عندما تم رفع وإزالة التعريفات الجمركية، ظهر الكثير من السياسات المحلية كحواجز تعيق توسع ونمو التبادل التجاري. يشير الاقتصاديون إلى تقليص التعريفات الجمركية وإزالة الحصص **بالتكامل السطحي**، كما ويشار إلى المفاوضات التـــي تتناول السياسات المحلية التـــي تؤثر في التجارة الدّولية **بالتكامل العميق**. يعتبر التكامل العميق موضوعاً مثيراً للنـــزاع أكثر بكثير من التكامل السطحي كما وأن وضعه موضع التنفيذ ليس قضية سهلة على الإطلاق لما ينطوي عليه من تغييرات في السياسات الوطنية تجعل البلد طيِّعاً وهشاً تجاه قواعد وإجراءات تمت صياغتها في الخارج، أو على الأقل تم التفاوض حولها مع جهات وقوى أجنبية.

تتمثّل النـــزعة الثانية التـــي تستحق الملاحظة على امتداد العقود القليلة المنصرمة في أن سلع التكنولوجيا المعقدة كالهواتف الذكية والسيارات باتت تُصنَع من عناصر ومكونات أُنتجت في أكثر من بلد واحد، بحيث أصبحت الشعارات من قبيل "صنع في الصين" أو "صنع في الولايات المتحدة الأمريكية" أصبحت أقل استخداماً وتفقد قيمتها شيئاً فشيئاً. لقد سمح تخفيض التعريفات الجمركية، بالإضافة إلى الابتكارات في مجال تكنولوجيا الاتصالات والنقل، للشركات بتركيز إنتاجها من المكونات والعناصر المختلفة الداخلة في إنتاج السلع المعقدة في عدة بلدان. فعلى سبيل المثال، تُصنع المكونات الصلبة لجهاز 3G iPhone في كل من ألمانيا، كوريا، اليابان، الولايات المتحدة ليجمع ويُركَّب بعد ذلك في الصين. يُصنع الجزء الأهم من المكونات الصلبة لهذا الجهاز في اليابان، إلا أن أحداً لا يفكر في أن هذا الجهاز يابانـــي الصنع. في حالة كهذه وكذلك في حالات أُخرى كثيرة، لن يكون من المناسب الادعاء بأن المنتَج قد صنع في بلد واحد بعينه ذلك أن الأجزاء المؤلِّفة له قد أتت من عدة بلدان. سيكون من الأجدى الاعتراف بأن المنتَج جاء ثمرة جهد دولي اشترك في إنتاجه عمال وشركات من عدة دول مختلفة.

تفرض هاتان النـــزعتان معطيات جديدة ترسم ملامح الاقتصاد العالمي في القرن الحادي والعشرين. ففيما يخص النـــزعة الأولى، لا بد من القول بأن اختلاف السياسات الوطنية المحلية يستتبع نتائج غاية في الأهمية، حيث تغدو المفاوضات التجارية أكثر صعوبة في ظل الحاجة لمناقشات واسعة فيما يخص المعايير والإجراءات المتعلقة بالعمل والبيئة وغير ذلك مما يؤثر بمجمله على التدفقات التجارية. وفيما يخص النـــزعة الثانية، ستقود المشاركة الأوسع لعدة شركات من عدة بلدان في إنتاج منتج واحد إلى زيادة القلق من تأثير التجارة على الاقتصادات الوطنية، على التوظيف وعلى شروط العمل. ستشكل المناقشات والمفاوضات الوطنية والدّولية المنصبّة على هذه المسائل مَعْلماً أساسياً من معالم علم الاقتصاد الدّولي في القرن الحادي والعشرين.

المنظمات متعددة الأغراض: مع نهاية الحرب العالمية الثانية أنشأت الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا العظمى عدداً من المنظمات الدّولية لصيانة الاقتصاد الدّولي وتحقيق الاستقرار السياسي. وعلى الرغم من أن تصميم هذه المنظمات لم يعكس التحديات والقضايا المحتمل أن تواجهها خلال الخمسين سنة القادمة، لكنها كانت تتمتع بالمرونة الكافية ومازالت تلعب دوراً هاماً ومتنامياً في إدارة التكامل الاقتصادي العميق والسطحي.

لعبت هذه المنظمات الدّولية دوراً واسعاً على الساحة العالمية وهي بشكل رئيس: صندوق النقد الدّولي (IMF)، البنك الدّولي، الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (GATT)، منظمة الأمم المتحدة (UN)، منظمة التجارة العالمية (WTO) (بدأت هذه المنظمة عملها عام 1995) بالإضافة إلى عدد آخر من المنظمات الأُخرى الأصغر وذات الامتداد الدّولي. كانت هذه المنظمات بمثابة طاولة مستديرة للنقاش وإرساء القواعد مثل وسطاء تسوية المنازعات، وآليات لتنظيم وحل المشاكل. كل هذه المنظمات كانت محلاً للانتقاد والجدل حيث يرى بعض المنتقدين أنها دعمت سياسات عدم الاستقرار الاقتصادي أو أنها كانت في خدمة مصالح الدّول الغنية. يرى بعضهم الآخر أنها تشكل تدخلاً خارجياً سافراً يقود إلى تقويض البعد القومي (الفصل الثاني يقدم شرحاً مفصلاً حول هذه الإشكالية). لقد حاولت هذه المنظمات جاهدة خلق مجموعة من القواعد المقبولة دولياً حول التجارة والأعمال، وتسوية المنازعات المحتملة قبل انتشار آثارها عبر الحدود الدّولية؛ إنها تشكل الآن مكوناً جديداً على ساحة الاقتصاد الدّولي.

اتفاقيات التجارة الإقليمية: لا تعتبر الاتفاقيات بين الدّول شيئاً جديداً. فمن الملاحظ وجود اتفاقيات التجارة الحرة والأشكال الأُخرى للتجارة التفضيلية عبر التاريخ. يشكل ازدياد عدد **اتفاقيات التجارة الإقليمية** المعقودة خلال العشرين سنة الأخيرة التغير الأهم في هذا المجال.

تُعتبر اتفاقيات التجارة التفضيلية مثيرة للجدل فالمعارضون لها لا يحبذون إعطاء تفضيلات تعرّض الاقتصاد الوطني لمزيد من المنافسة الدّولية. بينما لا يحبذ بعض مؤيدي التجارة منح تفضيلات للدول الموقعة على هذه الاتفاقيات على حساب الدّول غير المشمولة بها. ومن الأمثلة على اتفاقيات التجارة الإقليمية اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا)، الاتحاد الأوربي، دول الميركوسور، ومنظمة التعاون الاقتصادي لحوض الباسفيك. إضافة لذلك يوجد أكثر من 330 اتفاقية تم تسجيلها لدى منظمة التجارة العالمية (2012).

التجارة والنمو الاقتصادي

يبدي العديد قلقاً لا يستهان به حول تزايد الاندماج الاقتصادي الدّولي. فقائمة المشاكل المحتملة طويلة جداً. من الممكن أن يمنح تزايد التجارة المستهلكينَ أسعاراً أقل وخيارات أكثر ولكن هذا يعني في نفس الوقت المزيد من المنافسة التي يتعرض لها العمال والشركات. من ناحية أُخرى، تؤدي التدفقات الرأسمالية لازدياد حجم التمويل المتاح للفرص الاستثمارية ولكن في المقابل فإنها تزيد من أخطار انتشار الأزمات المالية

الدّولية. كما تقود الهجرة المتزايدة إلى رفع دخول المهاجرين وتخفيض تكاليف العمالة وإلى تحسين مستوى المهارات لدى الشركات ولكن بالمقابل تزيد حدة المنافسة في أسواق العمل وتقود بشكل حتمي إلى ازدياد النـــزاعات والضغوط الاجتماعية. قد تساعد المنظمات الدّولية في تسوية النـــزاعات ولكنها قد تكون على حساب السيادة الوطنية من خلال ممارسة الضغوط على البلدان لإجراء بعض التغييرات في التشغيل والتوظيف. تزيد اتفاقيات التجارة الحرة حجم التدفقات التجارية، بالطبع هذا يعنـــي ازدياد المنافسة والضغوط على الشركات والعمالة المحلية.

بشكل عام، لا يزال الاقتصاديون مقتنعين بشدة أن مكاسب التجارة تفوق التكاليف المترتبة عليها. ولكن هناك عدم اتفاق حول الطريقة المثلى لتحقيق الأهداف المختلفة (على سبيل المثال، التحوّط ضد الآثار السلبية للتدفقات الرأسمالية المفاجئة)، في المقابل هناك اعتقاد قوي سائد يرى أن الانفتاح على الاقتصاد العالمي هو سياسة تتفوق على حالة الانغلاق. ويقدم الاقتصاديون مجموعةً متنوعةً من الأدلة لدعم هذا الاعتقاد:

- الدليل التجريبـــي العشوائي (غير المنتظم) المستمد من التجربة التاريخية.
- الدليل المبنـــي على النماذج الاقتصادية والمنطق الاستنتاجي.
- الدليل المستمد من المقارنات الإحصائية بين البلدان.

لا يعتبر أحد هذه الأدلة بمفرده دليلاً قاطعاً ولكنها تقدم مجتمعة دعماً قوياً للفكرة القائلة إنَّ الاقتصادات المفتوحة تنمو أسرع من تلك المغلقة بشكل عام.

يوضح الدليل التاريخي تجارب البلدان التـــي حاولت النأي بنفسها عن الاقتصاد العالمي. فخلال فترة الثلاثينات (من القرن العشرين) حاولت معظم البلدان حماية نفسها من الأحداث العالمية من خلال وقف تدفقات السلع ورؤوس الأموال والعمالة، مما أدى إلى تعميق حالة الكساد الكبير في تلك الفترة بشكل سيء، وزاد في النهاية حجم البؤس والمعاناة خلال الحرب العالمية الثانية. وفي سياق موازٍ، لدينا تجارب بلدان تم تقسيمها بسبب تلك الحرب إلى قسمين أحدهما مغلق على الاقتصاد العالمي والآخر مفتوح على الاقتصاد العالمي. ونرى ذلك بوضوح في حالة ألمانيا (شرقية وغربية)، كوريا (شمالية وجنوبية)، والصين (الصين قبل الثمانينات، وتايوان وهونغ كونغ).

تدعم النظرية الاقتصادية هذه الأمثلة من خلال اقتراح الآلية السببية التـــي توضح أن التجارة تقود إلى نمو أسرع. بشكل عام إن أهم النواحي الإيجابية لتنامي التجارة تكمن في زيادة الابتكار، زيادة الضغط التنافسي لرفع مستويات الإنتاجية، والوصول إلى التقنيات والأفكار الجديدة. بالإضافة لذلك يتمتع المستهلكون بتنوع كبير في السلع المعروضة بأسعار أقل.

يقوم الدليل الإحصائي لمنافع الانفتاح التجاري المتزايد على مقارنة عينات كبيرة الحجم لمجموعة من البلدان على مدى فترات زمنية مختلفة. تظهر نتائج الاختبارات الإحصائية باستمرار التـــي تتناول العلاقة بين السياسة

التجارية والنمو الاقتصادي أن الاقتصادات المفتوحة تنمو أسرع وذلك على الرغم من العيوب التقنية في هذه الاختبارات. هذه النتائج لا يمكن الركون إليها بشكل مطلق، لكنها تقدم بالتوازي مع نظرية التجارة والدليل التجريبـــي (غير المنتظم) والتحليل الإحصائي المتوافر لدينا، دعماً إضافياً للفكرة المنادية بمنافع التجارة.

المواضيع الاثنا عشر في الاقتصاد الدّولي

سيتم مناقشة هذه المواضيع الاثنـــي عشر في الفصول القادمة. وهي تعتبر طروحات متشابكة ومتعددة الأبعاد، وغالباً ما تتعدى الاقتصاد إلى مجالات أُخرى. من جهة أُخرى، لا يمكن للتحليل الاقتصادي الدّولي أن يدعي أنه يمتلك الكلمة الفصل ولكنه يقدم مدخلاً تحليلياً منطقياً متسقاً للتفكير في القضايا التـــي تدور حولها مواضيع الاقتصاد الدّولي.

مكاسب التجارة والنظرية الجديدة للتجارة (الفصول 3 ,4 و5)

لماذا تُعتبر التجارة الدّولية مرغوبة؟ لقد ناقشنا باختصار هذا الموضوع وسنبين نقاطاً إضافية ونحن نواصل نقاشنا. وانطلاقاً من أن التحليل الاقتصادي يؤكد بوضوح أن عوائد التجارة تفوق التكاليف المترتبة عليها، فإنه ليس من المستغرب أن معظم الاقتصاديين يدعمون الأسواق المفتوحة وازدياد التجارة. لقد تمت مناقشة فوائد التجارة لأول مرة في أواخر القرن الثامن عشر وربما تعتبر نتائج هذا التحليل الأقدم والأكثر قوة في مجال علم الاقتصاد. مؤخراً، بدأ الاقتصاديون في تحليل هذه العوائد على مستوى الشركات والصناعات. لقد بيّن الاقتصاديون في إطار مفهوم النظرية الجديدة في التجارة "new trade theory" عدداً من مصادر الرفاه على المستوى الوطنـــي نتيجة للانخراط في التجارة الدّولية. وكما أضافوا بعداً راقياً لفهمنا لبنية الأسواق وآثار التجارة.

الأجور، الوظائف والحماية (الفصول 3 ,6 ,7 و8)

تقود التجارة الدّولية إلى رفع مستويات الرفاه الوطنـــي ولكن يجب الأخذ بعين الاعتبار أن ذلك لا يطال كل أفراد المجتمع. فعلى سبيل المثال، يضطر العاملون في الشركات غير القادرة على المنافسة للبحث عن وظائف جديدة أو القبول باقتطاعات في دخولهم. في الحقيقة إن حصولهم على سلع بأسعار أقل أو حتـــى قيام المصدرين بتشغيل عمالة أكثر ربما لا يساعد أولئك العمال. ينبع القلق المتزايد من التجارة الدّولية من أولئك الذين يخافون التغيير. فهم يدركون أن الأجور في البلدان عالية الدخول سوف تنخفض لضمان المنافسة مع العمال في البلدان منخفضة الدخول. وبالتالي سوف تنتقل وظائفهم إلى ما وراء المحيطات (بلدان أُخرى). ويمثّل إيجاد مزيج من السياسات تحدياً حقيقياً لصانعي السياسات بحيث يتم ضمان تحقيق الرفاه الوطنـــي والتغلب على ردود الفعل العنيفة لدى هؤلاء الناس ولدى الصناعات المتضررة نتيجة لازدياد حجم التجارة الدّولية.

العجوزات التجارية (الفصول 9, 11 و12)

في عام 1980 أظهر مقياسٌ شاملٌ للحسابات التجارية في الولايات المتحدة الأمريكية وجود فائض بسيط. ومنذ ذلك الحين، تَشكّل فائض مرتين فقط خلال الثماني والعشرين سنة اللاحقة. كما بلغ مجموع العجوزات منذ عام 2000 أكثر من 5,78 ترليون دولار أمريكي (2001-2010). ولا تقتصر هذه الحالة على الولايات المتحدة. فأي بلد يعاني عجزاً في الحساب التجاري يتوجب عليه الاقتراض من الخارج أي بشكل أساسي أن يقوم ببيع حصة من إنتاجه المستقبلي من أجل الحصول على السلع والخدمات اليوم. وكعملية متوازنة فإن اقتراض الولايات المتحدة وغيرها من البلدان يقابله إقراض من دول أُخرى كالصين، ألمانيا، اليابان والدّول المنتجة للنفط كالسعودية وروسيا. لقد لعب عدم التوازن الكبير بين عمليات الإقراض والاقتراض دوراً رئيساً في حصول الأزمة التي بدأت عام 2007.

اتفاقيات التجارة الإقليمية (الفصول 2, 13 و14)

تسعى بعض الأقاليم لزيادة التكامل والاندماج بالتوافق مع ازدياد الاندماج بالاقتصاد العالمي. فالدّول الأوربية الغربية قامت بإزالة معظم العوائق الاقتصادية القائمة فيما بينها، وقامت بإنشاء اتحاد اقتصادي وسياسي. في نفس السياق أسست الولايات المتحدة، كندا والمكسيك منطقة تجارة حرة كنتيجة لبداية تطبيق اتفاقية نافتا 1994. كما اتفقت الدّول الكبرى في حوض الباسيفيك بما فيها الصين، اليابان والولايات المتحدة على الانخراط في منطقة تجارة حرة بحلول 2020. لقد وقّعت كل من الدّول الثلاث الأعضاء في نافتا منفردةً اتفاقيات تجارة حرة مع معظم دول أمريكا الوسطى وجمهورية الدومينيكان، كما دخلت الولايات المتحدة في مفاوضات مع بلدان أمريكا الجنوبية وآسيا. ومنذ عام 2004 انضمت عشر دول في وسط وشرق أوربا إلى الاتحاد الأوربي، جنباً إلى جنب مع دولتين صغيرتين في حوض المتوسط. كما عملت الدّول العشر الأعضاء في منظمة آسيان لخلق منطقة تجارة حرة فيما بينها. وكما هو ملاحظ أصبحت الصين بالإضافة إلى دول أُخرى لاعبين فاعلين في اتفاقيات التجارة على الصعيد العالمي. سيتم مناقشة منافع ومساوئ هذه الاتفاقيات وغيرها في الفصول القادمة باعتبارها مجالات خصبة في الحقل الاقتصادي.

تسوية المنازعات التجارية (الفصول 2, 7 و8)

تشتمل النزاعات التجارية بين الدّول على العديد من المواضيع والشكاوي. وهذا النمط من النزاعات مألوف، حيث تقدم منظمة التجارة العالمية إجراءً رسمياً متفقاً عليه دولياً لتسوية المنازعات، ولكن لا تشمل آلية عمل المنظمة كل السلع والخدمات، كما وأنها لا تقول الكثير عن العديد من الممارسات التي تعترض عليها بعض الدّول. وتعتبر قدرة الدّول على حل النزاعات دون اللجوء إلى تدابير حمائية مفتاحاً أساسياً للحفاظ على بيئة اقتصادية دولية سليمة. بعض هذه النزاعات يمكن أن يتدهور بشكل مؤذٍ ولذلك فمن الضروري عدم السماح لخلافات الرأي أن تتصعد بشكل آلي وتتطور إلى خلافات أوسع. بالنتيجة، تبقى الحروب

التجارية رغم أنها غير حقيقية ضارة.

دور المنظمات الدّولية (الفصول 2 ,8 و12)

يقع على عاتق منظمة التجارة الدّولية العبء الأكبر في حل وتسوية الخلافات التجارية. وقد برزت هذه المنظمة إلى الوجود عام 1995 وكانت تعديلاً لاتفاقية الغات GATT التـي أنشئت بعد الحرب العالمية الثانية. وتشكل مسألة حل وتسوية النـزاعات جانباً واحداً من المهام الجديدة للمنظمات الدّولية. حيث تقدم المنظمات المختلفة أشكالاً متعددة بدءاً بدعم التنمية، تقديم نصائح اقتصادية تقنية، قروض مساعدة فورية في حال وقوع أزمات، ومجموعة أُخرى من الخدمات والمساعدات. ومعظم هذه الخدمات لم تكن تُقدَّم من قبل المنظمات الدّولية قبل الحرب العالمية الثانية (دعم التنمية) أو كانت تُقدَّم من قبل دولة ما (الإقراض في حال الأزمات) وغالباً ما تكون هذه الدّولة قوة عسكرية عظمى. ومن المعروف في يومنا هذا أن وجود هذه المنظمات هو نتيجة للتوافق والتعاون بين الدّول المشاركة فيها؛ فدون هذا التعاون ستكون أمام خيار الانحلال. أيضاً يجب الأخذ بالحسبان أن إمكانيات هذه المنظمات محدودة فهي لا تستطيع منع حدوث الأزمات أو تحويل الدّول الفقيرة إلى غنية. من ناحية أُخرى، تتعرض هذه المنظمات للانتقاد وتكون مثاراً للجدل، ويعتبرها بعضهم أداة بيد الولايات المتحدة أو تشكل تهديداً للاستقلال الوطنـي. بالإضافة إلى ذلك، من المرجح جداً أن يتزايد حجم وظائفها على أساس أنّ العديد من المشاكل الدّولية لا يمكن أن تحلها الدّول بشكل فردي.

أسعار الصرف والاقتصاد الكلي (الفصلان 10 و11)

لقد تبنّت سبع عشرة دولة في الاتحاد الأوربـي من أصل سبع وعشرين اليورو كعملة موحدة. وهناك العديد من الدّول الأُخرى تستعد للانضمام على الرغم من أزمة اليورو التـي بدأت 2011. تستخدم بنما، السلفادور، والإكوادور الدّولار الأمريكي. في سياق آخر، يعتقد بعض أنصار الكونغرس الأمريكي وبعض الاقتصاديين أن الصين تتلاعب بعملتها بشكل مصطنع لتحقيق مزايا تجارية، وكما يبدو القلق أيضاً لدى القادة الصينيين بسبب الاعتقاد أن الولايات المتحدة لا تتدخل اتجاه انخفاض قيمة الدّولار مما يخفِّض من قيمة ديونها الخارجية. يتم صياغة أنظمة سعر الصرف في أشكال متنوعة وهي تعمل على ربط الاقتصاد المحلي ببقية العالم الخارجي. ويمكن أن تساعد هذه الأنظمة في حماية البلدان من المخاطر المتشكلة خارج الحدود، ولكنها يمكن أن تسهم أيضاً في تعظيم ونقل هذه المشاكل إلى الداخل. في النهاية تلعب أسعار الصرف دوراً رئيساً في الاقتصاد الدّولي.

الأزمات المالية وانتشار العدوى على الصعيد العالمي (الفصل 12)

لقد زادت كمية التدفقات الرأسمالية عبر الحدود القومية في سياق موازٍ لانخفاض حجم عوائق التجارة العالمية والاستثمار بالإضافة للتطور الحاصل في أنظمة الاتصالات والنقل. ولقد تعززت هذه التدفقات نتيجة

للابتكارات المالية ورفع وتخفيف القيود التـــي سادت في العديد من أنحاء العالم منذ نهاية السبعينيات من القرن العشرين. لقد قادت هذه التدفقات إلى مجموعة من العوامل الإيجابية كجلب الاستثمارات واستقدام التكنولوجيا الجديدة وزيادة الاستهلاك، ولكن تلك التدفقات حصلت بشكلٍ فاقَ قدرتنا على رقابتها والتحكم بها وغالباً ما كانت السبب الجذري في حصول الأزمات المالية وبشكل خاص الأزمة العالمية الحادة التـــي بدأت عام 2007. وينخرط الاقتصاديون اليوم في نقاش واسع حول إيجاد التقنيات والسبل لتخفيف التذبذبات والتقلبات الاقتصادية الكلية والمالية الناجمة عن هذه التدفقات دون المساس بعمليات الإقراض والاستثمارات الجديدة التـــي تقدمها.

التدفقات الرأسمالية وديون البلدان النّامية (الفصول 2, 9 و12)

أطلق صندوق النقد الدّولي والبنك الدّولي عام 1996 برنامج تحرير (تخفيف العبء) الديون لمجموعة مؤلفة من 42 بلداً يُطلق عليها اسم *البلدان الفقيرة عالية المديونية* (HIPC) ويقع نحو 34 بلداً منها في أفريقيا. وفي نفس الوقت، قامت مجموعة من المنظمات غير الحكومية والشخصيات المشهورة، مثل بونو Bono، بممارسة الضغوط بشكل ناجح لتخفيض ديون الدّول الفقيرة وتغيير سياسات الإقراض التـــي تتبعها الدّول الغنية. تترافق مشاكل الفقر الشديد في العديد من أنحاء العالم بمديونية خارجية كبيرة لا يمكن غالباً تسديدها أو أنها تتطلب استدانة جديدة لدفع الفوائد المترتبة على تلك الديون القديمة. ويتضارب إيجاد حلول لمشاكل المديونية في البلدان المدينة مع وجود صدمات اقتصادية وفساد وسياسات اقتصادية غير مستدامة. بينما تعانـــي الدّول الدائنة من نمط آخر من المشاكل يتمثّل في منح قروض غير مدروسة للدكتاتوريات الفاسدة وأيضاً في منح قروض لشراء سلع غير ضرورية وباهظة الثمن مباعة من قبل الدّول الغنية.

أمريكا اللاتينية والاقتصاد العالمي (الفصل 15)

يُطلق على عقد الثمانينيات من القرن العشرين في أمريكا اللاتينية اسم *العقد الضائع*. لقد تسببت مستويات المديونية العالية والكساد العميق والتضخم المفرط بضياع عقد من النمو والتنمية. في المقابل، شرعت العديد من الدّول بعملية تحول عميق في سياساتها الاقتصادية. حيث فتحت أسواقها وسمحت بزيادة الاستثمارات الأجنبية كما وقّعت اتفاقيات تجارية وأنهت فترة طويلة من العزلة عن العالم الخارجي. لقد عُرفت هذه السياسات باتفاق واشنطن، وقد ساعدت بوضع حد للعقد الضائع، ولكن يعتقد عدد محدود من الاقتصاديين أن هذه السياسات كانت مُوفّقة. لقد حافظ معدل النمو على مستويات ضعيفة في العديد من البلدان كما واصلت الأزمات المالية تقويض المكاسب الاقتصادية وتم الاستمرار في تجاهل قضايا العدالة الاقتصادية. من ناحية أُخرى، طورت بلدان أمريكا اللاتينية مجموعة واسعة من السياسات الجديدة والتجارب محاولة تخفيف الفقر، زيادة الرفاه، وفتح آفاق الفرص أمام جميع المواطنين.

النمو الموجه بالصادرات في شرق آسيا (الفصل 16)

لا يمكن تجاهل "المعجزة" الآسيوية خلال فترة نهاية الثمانينات والتسعينات من القرن المنصرم. فبينما يشير بعض الاقتصاديين إلى أنها ليست بالفعل معجزة – ليست غير كثير من العمل الجاد وسياسات اقتصادية متينة– فقد كان معدل نمو *الاقتصادات الآسيوية عالية الأداء* غير مسبوق في التاريخ البشري. لقد بلغت معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي للفرد نحو 4 إلى 5 بالمئة سنوياً بشكل عام. وأيضاً 6 إلى 8 في بعض الحالات. في عام 1997، ضربت أزمة اقتصادية ومالية هذه المنطقة بشكل حاد. وبالرغم من الآثار الباقية فقد كان معدل النمو في الدّول النّامية في هذه المنطقة أكثر من 7 بالمئة سنوياً. إن إحدى أهم سمات بلدان شرق آسيا هو التوجه نحو الخارج والاعتماد على نمو صادراتها في قطاع الصناعة التحويلية.

اندماج دول البريك في الاقتصاد العالمي (الفصل 17)

لقد نما حجم التجارة السلعية العالمية بمعامل قدره 3.5 خلال الفترة 1995-2001. في نفس الوقت، تضاعفت صادرات **دول البريك** (البرازيل، روسيا، الهند، والصين) عشر مرات، وبناءً عليه ارتفعت حصتها في التجارة العالمية من 5 بالمئة إلى 16 بالمئة. يعتبر مصطلح البريك إلى حد ما تسمية مصطنعة ومطاطة، وهو اختصار مفيد يشير إلى البلدان متوسطة الدخل التـــي تشهد نمواً سريعاً وأصبح لها تأثير ملموس على التجارة والتمويل العالميين. من المحتمل أن يتجاوز الاقتصاد الصينـــي الاقتصاد الأمريكي ليصبح الاقتصاد الأكبر عالمياً بالحجم المطلق في بدايات العقد الثالث من هذا القرن وربما بشكل مبكر أكثر من ذلك. وعلى الرغم من أن اقتصادات دول البريك أقل ازدهاراً من الدّول الغنية فإنّ عدد سكانها والنمو السريع الذي تشهده يمنحها زخماً قوياً على الساحة الدّولية. فمن منظور تاريخي، يمثّل صعود هذه البلدان وغيرها من البلدان النّامية عودة إلى عالم متعدد القطبية بعد فترة سادت فيها الولايات المتحدة الأمريكية بشكل لا متناسب. سيكون لكيفية استيعاب الصين والدّول الأُخرى الكبيرة، المعتمدة على التصدير وسريعة النمو، أهمية كبيرة في صلب العلاقات الاقتصادية الدّولية في القرن الحادي والعشرين.

المفردات

دول البريك BRIC countries

التكامل العميق deep integration

الاستثمار الأجنبي المباشر foreign direct investment (FDI)

الناتج المحلي الإجمالي gross domestic product (GDP)

الحصص الكمية quotas

الاتفاقيات التجارية الإقليمية regional trade agreement (RTA)

التكامل السطحي shallow integration

التعرفة الجمركية tariffs

نسبة حجم التجارة إلى الناتج المحلي الإجمالي (معدل الانكشاف) trade-to-GDP ratio

تكاليف الصفقات transaction costs

أسئلة الدراسة

1. كيف يمكن قياس العولمة والتكامل الاقتصادي الدّولي؟
2. ما هي الطرائق التي يظهر فيها الاقتصاد الأمريكي أكثر تكاملاً مع الاقتصاد العالمي في يومنا هذا قياساً لقرن مضى، وما هي الأشكال الأكثر تكاملاً؟
3. ماذا تقيس نسبة – التجارة – إلى – الناتج المحلي الإجمالي؟ هل تشير القيمة المتدنية لهذه النسبة إلى انخفاض حجم التجارة مع العالم الخارجي؟
4. اشرح نمط الاقتصادات الصناعية الرائدة عبر القرن المنصرم من خلال نسبة حجم التجارة إلى الناتج المحلي الإجمالي؟
5. يتم قياس حجم التجارة والتدفقات الرأسمالية بالمقاييس النسبية بدلاً من المقاييس المطلقة. اشرح الفرق بين المقياسين، أيهما يبدو مناسباً أكثر، ولماذا؟
6. باستخدام المقاييس النسبية، من المحتمل ألا تبدو التدفقات الرأسمالية أكبر في يومنا هذا مقارنة مع الأرقام منذ 100 عام، على الرغم من أنها أكبر من قيمتها منذ خمسين عاماً. اشرح ذلك.
7. ما هي القضايا الجديدة في التجارة والاستثمار الدّوليين؟ كيف يمكن لهذه القضايا أن تعرّض الاقتصادات الوطنية للتأثيرات الخارجية؟
8. اشرح الأنواع الثلاثة للأدلة التي يستخدمها الاقتصاديون لدعم المقولة بأن الاقتصادات المفتوحة على الاقتصاد العالمي تنمو بشكل أسرع من الاقتصادات المغلقة؟



الفصل

2 المؤسسات الاقتصادية الدولية منذ الحرب العالمية الثانية

الأهداف التعليمية

بعد دراسة الفصل 2، سيكون باستطاعة الدارسين:

- تصنيف وتقديم أمثلة عن الأنواع الرئيسة للمنظمات الاقتصادية الدّولية.
- مقارنة وتقديم أمثلة لمستويات الاندماج المختلفة الموجودة في اتفاقيات التجارة الإقليمية.
- تحليل أدوار المنظمات الاقتصادية الدّولية.
- شرح الانتقادات العامة للمنظمات الاقتصادية الدّولية.

مقدمة: مؤسسات وقضايا دولية منذ الحرب العالمية الثانية

مع اقتراب الحرب العالمية الثانية على الانتهاء، اجتمع ممثلون من الولايات المتحدة الأمريكية، المملكة المتحدة، وغيرها من دول الحلفاء في المدينة الصغيرة Bretton Woods الواقعة في New Hampshire. كانت محصلة هذه الاجتماعات سلسلة من الاتفاقيات أدّت إلى وضع نظام سعر صرف (والذي استمر حتى عام 1971)؛ تأسيس البنك الدّولي للتعمير والتنمية - International Bank for Reconstruction and Development IBRD والذي يُعرف أيضاً **بالبنك الدّولي World Bank (WB)**؛ وصندوق **النقد الدّولي International Monetary Fund (IMF)**. في عام 1946، بعد سنتين من اجتماعات بريتون وودز، بدأت محادثات بين ثلاث وعشرين دولةً بما فيها الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة حول تخفيض عقباتها التجارية، مما أدى إلى التوقيع على **الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الغات) The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)** التي بدأت أعمالها عام 1948. يُركّز هذا الفصل على هذه المؤسسات الاقتصادية العالمية، تاريخها، دورها في اقتصاد العالم، والجدل الذي يُحيط بأنشطتها.

المؤسسات الدّولية

تُعد المؤسسات الاقتصادية الدّولية مَعلماً مهماً في الاقتصاد العالمي. عندما يحاول علماء الاجتماع شرح ظاهرة الاندماج المتزايد بين الاقتصادات الوطنية بعد الحرب العالمية الثانية، يجب أن تكون واحدة من أهم التفسيرات لذلك هي الاستقرار المتزايد ومستويات عدم اليقين المنخفضة التي تُساعد هذه المؤسسات في

تحقيقها. لكن، مع تزايد الاندماج الاقتصادي العالمي تعرضت هذه المؤسسات للمزيد من الدراسة والتمحيص ووُجهت لها انتقادات كثيرة. قبل دراسة أثر هذه المؤسسات وبعض الانتقادات المُوجّهة لها يجب أن نقوم بتعريف المقصود بكلمة *مؤسسة Institutions*.

عندما يسمع معظم الناس كلمة **مؤسسة** فإنّهم على الأغلب يفكرون بمنظمة رسمية. لكن يميل الاقتصاديون إلى تعريف المؤسسات بشكل أكثر تجريداً. مثلاً تُجادل مجموعة "المؤسساتيون الجُدد" بقيادة الاقتصادي Douglas North[1] بأنّ المُنظمات بنفسها ليست مؤسسات وإنّما المؤسسات هي القواعد التي تحكم عمل هذه المنظمات – فهي تخبرنا بما هو جائز وما هو غير جائز وبالتالي تُشكّل قيوداً تُحدّد تصرفاتنا.

يُمكن أن تكون المؤسسات رسمية أو غير رسمية. المؤسسة الرسمية هي مجموعة من القواعد المكتوبة التي تُحدد بوضوح ما هو مسموح وما هو غير مسموح. يمكن أن تكون القواعد مُجسدة في نادي، جمعية، أو نظام قانوني. أما المؤسسة غير الرسمية فهي مثل العادات أو التقاليد التي تُعلِم الأفراد بكيفية التصرف في حالات مختلفة ولكن غير مفروضة قانوناً. على سبيل المثال، تتضمن المؤسسات غير الرسمية القواعد الاجتماعية، تبادل الهدايا، آداب الطعام، قواعد كتابة البريد الالكتروني، وغيرها. يُشير مصطلح *المؤسسة* في هذا الفصل إلى كل من القواعد والمنظمات.

تصنيف المؤسسات الاقتصادية الدولية

تكون المؤسسات الاقتصادية الدّولية بأنواع وحجوم مختلفة. يُمكن أن تكون مجموعات ضغط فيما يخص سلعة مُحددة أو جمعية منتجين عالمية، إدارة مشتركة من عدة دول لمورد مشترك، اتفاقيات دولية أو صناديق تنمية تخص مجموعة مُحددة من الدّول، أو حتى جمعيات عالمية. بالرغم من أنّ تركيز هذا الفصل ينصّب على المؤسسات الاقتصادية العالمية إلا أنّه من المفيد استعراض تصنيف المؤسسات الاقتصادية الدّولية بشكل مُتدرج من الأكثر محدوديةً إلى الأكثر عموميةً. يعرض الجدول 1.2 خمسة أنواع رئيسة.

صندوق النقد الدّولي، البنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية

تلعب ثلاث منظمات عالمية دوراً رئيساً في العلاقات الاقتصادية الدّولية وهي أساسية في هذا الكتاب وهي: صندوق النقد الدّولي (IMF)، البنك الدّولي، و**منظمة التجارة العالمية World Trade Organization (WTO)**. يعود تاريخ صندوق النقد الدّولي والبنك الدّولي إلى نهاية الحرب العالمية الثانية؛ أما منظمة التجارة العالمية فقد بدأت في عام 1995 كتطور مُعمّق ومُوسّع للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الغات). وفق ما تقدم، إنّه من المفيد معرفة تاريخ وعمل الغات ومنظمة التجارة العالمية (WTO).

---

[1] هو اقتصادي أمريكي له أعمال عدة في مجال التاريخ الاقتصادي وُلد عام 1920 وفي عام 1993 نال بالمشاركة جائزة نوبل في الاقتصاد؛ من أهم كتبه Institutions, Institutional Change and Economic Performance (المترجم).

الجدول 1.2 **تصنيف المؤسسات الاقتصادية الدّولية مع أمثلة**

النوع	الأمثلة
منظمات خاصة بسلعة أو بصناعة: تتدرج هذه المنظمات من جمعيات تجارية، جهات دولية خاصة بوضع المعايير، إلى الاحتكارات القوية (Cartels)	■ منظمة الدّول المُنتجة والمُصدرة للبترول (OPEC) ■ الاتحاد الدّولي للاتصالات (ITU) ■ المجموعة الدّولية لدراسة القصدير والزنك
هيئات ووكالات إدارة الموارد المُشتركة	■ اللجنة الدّولية للحدود والمياه (IBWC) ■ لجنة حوض بحيرة تشاد ■ لجنة نهر ميكونغ[1]
صناديق وبنوك التنمية	■ بنك التنمية للدول الأمريكية (IDB) ■ بنك التنمية الآسيوي ■ بنك التنمية الإسلامي
الاتفاقيات التجارية الدّولية بين بعض الدّول (تحالفات تجارة إقليمية أو تكتلات تجارية)	■ اتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA) ■ الميركوسور (MERCOSUR) ■ رابطة التعاون الاقتصادي الآسيوي الباسيفيكي (APEC)
منظمات عالمية من أجل التجارة، التنمية، والاستقرار الاقتصادي الكلي	■ صندوق النقد الدّولي (IMF) ■ البنك الدّولي ■ منظمة التجارة العالمية (WTO)

صندوق النقد الدولي والبنك الدولي

خلال الحرب العالمية الثانية، عقدت الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة والعديد من الدّول الأُخرى محادثات منتظمةً حول شكل النظام الاقتصادي العالمي خلال فترة ما بعد الحرب. أرادت هذه الدّول تفادي أخطاء العشرينات والثلاثينات من القرن العشرين عندما أدى ضعف التعاون الدّولي إلى انهيار تام للعلاقات الاقتصادية. تتوجت هذه المحادثات **بمؤتمر بريتون وودز Bretton Woods conference** الذي عُقد في حزيران من عام 1944 في مدينة بريتون وودز في نيوهامبشاير. كان الاتفاق، بشكلٍ كبيرٍ نتيجةً للمفاوضات بين الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة وقاد مباشرةً إلى تأسيس صندوق النقد الدّولي والبنك الدّولي للتعمير والتنمية والذي أصبح لاحقاً البنك الدّولي.

بدأ صندوق النقد الدّولي عمله في 27 كانون الأول من عام 1945 بعضوية تسعة وعشرين بلداً. عبر الزمن، انتسبت دول أعضاء جديدة وحالياً (في عام 2012) يوجد 188 بلداً عضواً. يُقدِّم صندوق النقد الدّولي قروضاً إلى الدّول الأعضاء ضمن عدة برامج ولفترات قصيرة، متوسطة وطويلة الأجل. يتم تحميل كل دولة عضو

[1] هي هيئة حكومية دولية تُعنى بتشجيع وتنسيق الإدارة والتنمية المستدامة للمياه والموارد الأُخرى في إقليم جنوب شرق آسيا وتضم في عضويتها كل من كمبوديا، لاوس، تايلاند وفيتنام؛ تمّ التوقيع على هذه الاتفاقية في عام 1995 (المترجم).

بتكلفة أو **حصة quota** كثمن أو مقابل للعضوية. يتغير حجم هذه الحصة بتغير حجم اقتصاد الدّولة العضو وكذلك تبعاً لأهمية عملتها في التجارة والمدفوعات الدّولية. تُتخذ القرارات الهامة في صندوق النقد الدّولي عبر التصويت حيث يكون تثقيل اقتراع كل دولة متناسباً مع حصتها مما يُعطي الدّول ذات الدخل المرتفع قوة اقتراع غير متناسبة مع عدد سكانها. على سبيل المثال، تتحكم الولايات المتحدة الأمريكية منفردةً بـــ 17 بالمئة من إجمالي التصويت، كما تتحكم الاقتصادات الصناعية السبع الأكبر ذات الدخل المرتفع (كندا، إيطاليا، فرنسا، ألمانيا، اليابان، المملكة المتحدة والولايات المتحدة) بنحو 45 بالمئة. تتطلب بعض عمليات التصويت على سياسة الصندوق "غالبية عُظمى super majority" أي 85 بالمئة من الأصوات مما يُعطي الولايات المتحدة حق النقض على هذه القضايا بالذات. في عام 2008، تعرّض هذا اللاتناسب في الحصص والتصويت للضغط من قبل الاقتصادات الناشئة التـــي طلبت نفوذاً أكبر فيما يخص سياسات الصندوق وكذلك من قبل الاقتصادات المتقدمة التـــي طلبت زيادة الحصص المدفوعة من قبل الأعضاء الآخرين. في عام 2010، تم الاتفاق على إصلاح نظام الاقتراع والحصص ولكن لم يتم تطبيقه حتـــى الآن (2012).

يتمثّل الدور الأكثر وضوحاً لصندوق النقد الدّولي بالتوسط، عبر الدعوة، عندما تُعانـــي دولة ما من أزمة في مدفوعاتها الدّولية. مثلاً، إذا استوردت دولة ما أكثر مما تُصدر، يمكن أن تُعانـــي من نقص في احتياطياتها من العملات الأجنبية. يُقصد **باحتياطيات الصرف الأجنبـــي foreign exchange reserves** عملات الدّولار، الين، الجنيه الإسترلينـــي، اليورو أو عملات أُخرى (أو الذهب) مقبولة عالمياً. بالإضافة لما تقدم، لصندوق النقد الدّولي عملته الخاصة تُسمى *حقوق السحب الخاصة Special drawing right SDR*. يعتمد نصيب الدّولة من هذه العملة الخاصة على حصتها quota في الصندوق وهي جزء من احتياطياتها الدّولية. عندما تفتقد دولةٌ ما لهذه الاحتياطيات فإنها لا تستطيع تسديد ثمن مستورداتها، كما أنّها لا تتمكن من دفع المبالغ المستحقة من مديونيتها الدّولية وفوائدها نتيجة اقتراضها الدّولي وهذا السيناريو يستدعي تقديم طلب إلى صندوق النقد الدّولي. يُقدّم الصندوق القروض للدول الأعضاء فيه، لكنّه يتقاضى عادةً ثمناً يتجاوز ويتعدى الفائدة التـــي يفرضها؛ وهذا الثمن هو موافقة البلد المُقترِض على تغيير سياساته بشكل يضمن عدم تكرار المُشكلة. في حال كانت الإصلاحات الاقتصادية البسيطة مثل خفض في قيمة العملة، أو تقليص قدرة البنك المركزي على خلق الائتمان غير كافية لحل المشكلة نهائياً عندها عادةً ما يطلب الصندوق من البلد المُقترض إجراء تغييرات جوهرية في العلاقة بين الحكومة والأسواق حتـــى يُصبح هذا البلد مؤهلاً للحصول على أموال الصندوق. تُعرَف هذه المطالب **بمشروطية صندوق النقد الدّولي IMF conditionality**. على سبيل المثال، خلال أزمة الـــ 1997-1998 كان صندوق النقد الدّولي المموِّل الأساسي لدول آسيا الشرقية بالأموال والخبرات، ومرةً أُخرى رافق هذا الدور مقدارٌ كبيرٌ من الجدل حول النصائح التـــي قدمها الصندوق والشروط التـــي فرضها.

تُعد موارد صندوق النقد الدّولي المُتاحة للتعامل مع الأزمات محدودة فعندما تعرّضت الولايات المتحدة

الأمريكية والاقتصادات الكبيرة الأُخرى للأزمة التـــي بدأت عام 2007، كانت موارد الصندوق أقل من كافية للتعامل مع القضية. في عام 2009، صوّتت أكبر الدّول الأعضاء في الصندوق من أجل زيادة موارده إلى 750 مليار دولار، والذي بدوره ما يزال أقل بكثير من المبلغ المطلوب لكبح أزمة في الولايات المتحدة أو في أي اقتصادات كبيرة أُخرى. جزئياً، تعكس هذه الحالة عدم التناسق في الصندوق حيث أنّ الدّول مرتفعة الدخل بشكل عام غير راغبة في تقديم الأموال أو القدرة إلى الصندوق ليصبح قادراً على التدخل بفعالية في اقتصاداتها.

يُعد البنك الدّولي المنظمة الكبيرة الأُخرى التـــي انبثقت عن مؤتمر بريتون وودز كما أنّ له نفس نظام العضوية ونفس البنية. تشتري الدّول الأعضاء حصصاً تُحدّد حقوق تصويت على سياسة البنك تكون هذه الحقوق متناسبة مع الحصص. كان الهدف الأساسي للبنك الدّولي تقديم آليات للتمويل لإعادة بناء أوروبا عند نهاية الحرب العالمية الثانية؛ لكن، تبين بسرعة عدم كفاية احتياطيات البنك من رأس المال لهذه المهمة. بالإضافة إلى ذلك ، وجدت الولايات المتحدة أنّه من الأفضل سياسياً ممارسة تحكم مباشر بالأموال المخصصة لإعادة البناء بدلاً من تقديمها من خلال منظمة عالمية. بالمحصلة، تم توجيه أعمال إعادة البناء إلى خطة مارشال Marshall Plan الموضوعة حديثاً، بينما تحوّل البنك الدّولي إلى مساعدة عمليات التنمية في الاقتصادات غير الصناعية.

الغات، جولة الأرغواي ومنظمة التجارة العالمية

عند نهاية الحرب العالمية الثانية، كان مُخططاً لتأسيس منظمة عالمية ثالثة هي منظمة التجارة الدّولية International Trade Organisation (ITO). لو تم تأسيس هذه المنظمة فقد كان عملها سينصب على وضع قواعد تخص التجارة الدّولية، ممارسة الأعمال، والاستثمار الدّولي. لكن، قضت معارضة الولايات المتحدة الأمريكية على فكرة منظمة التجارة الدّولية ولم يتم تأسيس هكذا منظمة حتـــى عام 1995. بالرغم مما سبق، وفي عام 1946 وبينما كان التفكير مازال قائماً في فكرة منظمة التجارة الدّولية، بدأت مجموعة من ثلاثة وعشرين بلداً المفاوضات حول تخفيض التعريفات الجُمركية. قادت هذه المفاوضات إلى نحو 45,000 تخفيض جُمركي تمثّل 10 مليارات دولار أو خُمس حجم التجارة العالمية. بالإضافة إلى ذلك ، تم التوصل إلى عدد من الاتفاقيات حول قواعد التجارة، حيث كان متوقعاً أن تُصبح هذه القواعد جزءاً من منظمة التجارة الدّولية. تم تطبيق كل من تخفيضات التعريفات الجمركية وقواعد التجارة في عام 1948؛ وعندما انتهت إمكانية قيام منظمة التجارة الدّولية في عام 1950، بقيت الاتفاقيات حول التعريفات وقواعد التجارة مُطبّقة كاتفاق منفصل عُرف باسم *الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الغات)* the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) كانت الغات ناجحة جداً في الإزالة التدريجية لعوائق التجارة وأحد المؤشرات على ذلك هو نمو التجارة الدّولية خلال الخمسين سنة الماضية من 5 بالمئة إلى أكثر من 31 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي العالمي في عام 2011.

تتم آلية عمل الغات من خلال سلسلة من **جولات التجارة Trade rounds** تتفاوض فيها الدّول دورياً حول المزيد من تخفيضات التعريفات الجمركية. تدريجياً، وخلال جولة كينيدي في منتصف الستينات وجولة طوكيو في منتصف السبعينات من القرن الماضي. تم البدء بمناقشة قواعد للتجارة غير التعريفات الجمركية بما فيها مشكلات الإغراق (البيع في سوق أجنبية عند مستوى أقل من التكلفة أو أقل من السعر العادل)، والإعانات للصناعة وعوائق التجارة غير الجمركية.

تجاهلت الغات على المستوى الدّولي القطاعات المُثيرة بشكل كبير للنـــزاعات مثل الزراعة والنسيج والألبسة. كما تمّ تجاهل التجارة في الخدمات كونها لم تكن مهمة. لكن، أدى تراكم القضايا غير المحلولة في هذه القطاعات بالإضافة إلى تزايد أهمية العقبات غير الجمركية للتجارة إلى طلب عقد مجموعة من المفاوضات الجديدة والمُكثّفة. تتوجت هذه الطلبات بعقد **جولة الأرغواي Uruguay Round** للمفاوضات التجارية والتـــي بدأت في عام 1986. كان من بين نتائج هذه الجولة ولادة منظمة التجارة العالمية التـــي بدأت حياتها في عام 1995. في عام 2012، بلغ عدد أعضاء المنظمة 153 دولةً وهناك تقريباً ثلاثون دولةً أُخرى في مرحلة مفاوضات الانضمام إلى المنظمة.

استمرت منظمة التجارة العالمية في المحادثات التجارية والنقاشات الخاصة بقطاعات مُحددة بين جولات المفاوضات العامة وعلى سبيل المثال، في عام 1997 وقعت تسع وستون دولةً على اتفاق لفتح قطاعات الاتصالات فيها، كما وافقت سبعون دولةً أُخرى على فتح كبير في قطاعات الخدمات المالية. أيضاً، يجتمع كل سنتين وزراء التجارة في الدّول الأعضاء من أجل تحديد أهداف سياسة منظمة التجارة العالمية. في عام 2001، وافق وزراء التجارة المجتمعون في الدوحة في قطر على إطلاق جولة جديدة من المفاوضات التجارية تُركّز على قضايا تخص الدّول النّامية. أُطلقت جولة الدوحة **خطة الدوحة للتنمية Doha Development Agenda** لدراسة قضايا تجارية هامة بالنسبة للدول النّامية وكانت أهم هذه القضايا إعانات المزارعين والحماية الزراعية والتجارة في الخدمات. تُعد هذه القضايا مُثيرة للنـــزاع مما أدى لتوقف التقدم في هذا المجال. حتـــى تاريخ كتابة هذا الكتاب يبدو أنّ جولة الدوحة لن تتمكن من الوصول إلى نتيجة ناجحة. في ذات الوقت، اتجهت العديد من الدّول إلى توقيع اتفاقيات مع شريك أو اثنين أو عدد قليل من الشركاء حيث تستمر التجارة بين الدّول الإقليمية في نموها السريع. حتـــى إذا فشلت جولة الدوحة نهائياً تبقى منظمة التجارة العالمية والاتفاقيات، التـــي تُديرها هذه المنظمة جوهر القواعد الناظمة للتجارة في الاقتصاد الدّولي.

يُعد كل من **شرط المعاملة الوطنية National treatment وشرط عدم التمييز Nondiscrimination** المبادئَ الأساسية لكل اتفاقيات منظمة التجارة العالمية والغات. يقتضي شرط المعاملة الوطنية معاملة البضائع الأجنبية حالما تدخل أسواق البلد بشكل مماثل للسلع المحلية. أما مبدأ عدم التمييز فهو مُجسَّد في مفهوم **شرط الدّولة الأولى بالرعاية Most-favored nation (MFN) status** الذي يطلب من كل الدّول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية معاملة بعضها بعضاً كما تُعامل أفضل شركائها التجاريين وفي الواقع يُعد هذا منعاً

لحالات التمييز. على النقيض نوعاً ما، يسمح هذا المبدأ بإقامة اتفاقيات تجارية مثل اتفاقية منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA) والاتحاد الأوروبـــي (EU) وذلك على الرغم من أنّ كل اتفاق تجاري يدفع الدّول إلى التمييز لصالح بعضها بعضاً وضمنياً ضد الدّول غير الأعضاء في الاتفاق. نظرياً، تسمح منظمة التجارة العالمية بهذه الاتفاقيات طالما أنّها لا تُؤثر سلباً على المستوى الإجمالي للتجارة الدّولية، وعملياً، لم تعترض منظمة التجارة العالمية على الإطلاق على مشروعية أو صحة اتفاق تجاري بين الدّول الأعضاء فيها.

دراسة حالة

جولات الغات

تتم اتفاقيات تخفيض عقبات التجارة في منتدى الغات في جولات من المفاوضات التجارية حيث عُقِدت تسع جولات مفاوضات بما فيها الجولة الأولى كما لا تزال جولة الدوحة مستمرة. من حيث الأصل، كانت الغات اتفاقاً دولياً ولكن ليست منظمة. فقد نتج عن فشل تكوين منظمة التجارة الدّولية في عام 1950 تحولٌ تدريجي للغات إلى منظمة فعلية بحلول عام 1960 لها سكرتارية دائمة تتولى إدارتها من مدينة جينيف. يبين الجدول 2.2 جولات المفاوضات المُتعددة.

نُظِّمَت الجولات الخمس الأُولى على شكل مفاوضات مُنتج – مُنتج حيث تقوم الدّول جماعياً بتخفيض التعريفات الجمركية على منتجات مُحددة. ثم جرى تبسيط المفاوضات، بدءاً من جولة كينيدي حيث قامت الدّول بالتفاوض على تخفيض نسبي يشمل كل الدّول ولكل التعريفات الخاصة بمجموعة من المنتجات الصناعية. ونجم عن ذلك عدم توحيد التعريفات الجمركية بين الدّول لأن الهدف كان تخفيضها جميعاً وليس وضع نفس التعريفات لجميع الدّول.

الجدول 2.2 جولات الغات

الجولة	السنة	عدد الدول المشاركة
جنيف الأولى	1947	23
أنيسي (فرنسا)	1949	13
توركواي (انكلترا)	1951	38
جنيف الثانية	1956	26
ديلون[1]	1961 -1960	26
كينيدي	1967-1964	62
طوكيو	1979-1973	102
الأرغواي	1993-1986	105
الدوحة (WTO)	-2001	153

1 نسبة إلى وزير الخزينة الأمريكي Douglas Dillon في تلك الفترة والذي كان أول من اقترح إجراء هذه المحادثات وقد تمت في مدينة جينيف (المترجم).

كانت جولة طوكيو مميزة لأنّها الجولة الأُولى التي بدأت في وضع قواعد تخص الإعانات حيث تُعطي هذه الإعانات للصناعة ميزة تنافسية طالما أنّ الحكومة الوطنية تدفع جزءاً من تكلفة الإنتاج إما على شكل مدفوعات مباشرة أو بشكل غير مباشر من خلال أسعار فائدة مدعومة، الحصول على القطع الأجنبي الرخيص بشكل مقصود، أو بطرائق أُخرى. بدأت جولة طوكيو عملية مُضنية لوضع قواعد في هذا المجال، ومن أهم الأمور كان الاتفاق على حظر إعانات الصادرات من المنتجات الصناعية (و لكن ليس السلع الزراعية أو المنسوجات أو الملابس).

استمرت مناقشة قضية الإعانات من جولة طوكيو إلى جولة الأرغواي حيث تم تعريف هذه الإعانات بتفصيل أكبر. أنجزت جولة الأرغواي العديد من الأشياء الأُخرى أيضاً، ليس أقلها تأسيس منظمة التجارة العالمية (WTO) كمنظمة رسمية تشرف على وتُدير الغات. دُرست إنجازات أُخرى لهذه الجولة في الفصل السابع الذي يسبر السياسة التجارية والعقبات التجارية بشكل مُوسّع أكثر.

اتفاقيات التجارة الإقليمية

تُعد اتفاقيات التجارة الإقليمية Regional trade agreements (RTAs) بين بلدين أو أكثر مؤسسات هامة أُخرى في الاقتصاد العالمي. وللكثير من هذه الاتفاقيات أسماء مألوفة مثل النافتا والاتحاد الأوروبي. يُمكن ترتيب الاتفاقيات الإقليمية في خمس فئات بالرغم من أنّها غالباً ما تجمع عناصر من اثنتين من هذه الفئات.

الأنواع الخمسة لاتفاقيات التجارة الإقليمية

اتفاقيات التجارة الإقليمية Regional Trade Agreements RTAs نوعان إما ثُنائية الأطراف بين بلدين أو مُتعددة الأطراف بين عدة دول. ليست منظمة التجارة العالمية اتفاقية تجارة إقليمية لأنّ مجالها يشمل العالم ككل وليست إقليمية فقط. يُطلق على هذه المنظمة وفق المسميات التجارية اتفاقية جماعية لإمكانية أن تتضمن كل دول العالم. توجد بعض الاتفاقيات المتعددة الأطراف الكبيرة جداً مثل الاتحاد الأوروبي الذي يتألف من سبعة وعشرين بلداً. يبين الجدول 3.2 خمسة أنواع من اتفاقيات التجارة مع خصائصها.

الجدول 3.2 الأنواع الخمسة لاتفاقيات التجارة الإقليمية

نوع الاتفاق	الخصائص
■ اتفاق تجاري جُزئي	■ تجارة حرة بمنتجات صناعة واحدة أو عدة صناعات
■ منطقة تجارة حرة	■ تجارة حرة بكل المنتجات (سلع وخدمات)
■ اتحاد جمركي	■ تجارة حرة بالمنتجات مع تعريفات جمركية خارجية مُشتركة
■ سوق مشتركة	■ اتحاد جمركي مع حرية حركة عوامل الإنتاج (رأس المال والعمل)
■ اتحاد اقتصادي	■ سوق مشتركة مع تناغم كبير في السياسات الاقتصادية بما فيها العملة المشتركة

دراسة حالة

أهم اتفاقيات التجارة الإقليمية

يمثّل كل من المستويات الخمسة للتكامل مثالاً على الأنواع المختلفة **لاتفاقية التجارة الإقليمية RTA regional trade agreement** أو **التكتل التجاري trade bloc**. يبرز طبيعياً في هذا المجال السؤال التالي: ما هو عدد الاتفاقيات الموجودة وهل هي مفيدة أم ضارة للاقتصاد العالمي. إنّه من الصعب الإجابة بدقة على السؤال البسيط الأول حيث إنّ الكثير من الاتفاقيات لا يمكن تصنيفها بدقة ضمن الفئات الخمس وبالتالي ليس واضحاً إذا ما كان واجباً تعدادها. أي، هل يجب لحظ كل الاتفاقيات الجزئية عندما لا تكون بالضبط مناطق تجارة حرة لكنّها تتضمن بعضاً من عناصر التجارة الحرة، الاتحادات الجمركية وحتى الأسواق المشتركة؟ بالإضافة لما تقدم، فإنّ الكثير من الاتفاقيات توجد إما على الورق فقط (ليس لها أي أثر حقيقي)، أو يجب إتمام المفاوضات حولها أو تطبيقها بشكل كامل. حتى يتم إنجاز عملية التطبيق التام لها توجد دائماً إمكانية انهيار الاتفاق وذلك لأنّ فتح الاقتصاد يولد بشكل أكيد معارضة من القطاعات غير التنافسية.

تلتزم الدّول الموقعة على اتفاقية الغات بإخبار سكرتارية الغات عندما تقوم بتوقيع اتفاقية تجارة إقليمية. حسب منظمة التجارة العالمية ومنذ تطبيق اتفاقية الغات، عام 1948، تم الإخبار عن أكثر من 500 اتفاقية تجارة إقليمية بعضها لا تعمل بينما 338 منها كانت في طور العمل في عام 2012. كما أنّ معظم الاتفاقيات التي تعمل كانت قد بدأت في عقد التسعينات والعقد الأول من الألفية الثالثة.

يُعد السؤال الثاني المُثار أعلاه – هل هذه الاتفاقيات مفيدة أم ضارة؟– أكثر صعوبةً في الإجابة. خلصت دراسة لمنظمة التجارة العالمية في عام 1995 إلى أنّه في معظم الحالات "تكون مبادرات التكامل الإقليمية والجماعية مُتمّمة وليست بديلة." بشكل واضح، ترى منظمة التجارة العالمية أنّ هذه الاتفاقيات تُساعدها أكثر في مجال تخفيض القيود على التجارة. لكن، ليست وجهة النظر هذه مُشتركة بين كل الاقتصاديين لأنّه يتوجب على كل اتفاقية تجارة إقليمية تفضيل مصالح الدّول الأعضاء فيها على مصالح الدّول الأُخرى خارج الاتفاقية. بمعنى آخر، يوجد عامل تمييز يُعارض المبدأ الأساسي لمنظمة التجارة العالمية بالمعاملة المتساوية (شرط الدّولة الأولى بالرعاية). ينتج عن مبدأ المعاملة التفضيلية لأعضاء اتفاقية التجارة أن تقضي اتفاقيات التجارة الإقليمية على جزء من التجارة بين الدّول الأعضاء فيها والدّول غير الأعضاء. تُدرك منظمة التجارة العالمية هذه المشكلة لكنها تُجادل بأنّه طالما كانت الاتفاقية الإقليمية تخلق تجارة جديدة أكثر مما تُدمر فإنّ النتيجة النهائية تكون مُفيدة. يُضاف لما تقدم، أن منظمة التجارة العالمية تنظر إلى اتفاقيات التجارة الإقليمية بأنّها المجالات التي تستطيع الدّول فيها اختبار اتفاقيات جديدة سيكون بعض منها مندمجاً في اتفاق عالمي أكبر.

تقريباً ينتمي كل أعضاء منظمة التجارة العالمية إلى اتفاقية تجارة إقليمية واحدة على الأقل، والكثير من الدّول تنتمي إلى عدة اتفاقيات. المكسيك، مثلاً، هي عضو في اتفاقية النافتا NAFTA التي تضم (كندا – المكسيك – الولايات المتحدة) لكنّها دخلت في عام 2000 في اتفاقية تجارة حرة مع الاتحاد الأوروبي. كما أنها وقعت اتفاقيات تجارة حرّة وغيرها مع دول أُخرى، بما فيها تشيلي واليابان والكيان الصهيوني وكوستاريكا وغيرها. يبين الجدول 4.2 بعض اتفاقيات التجارة الإقليمية الفاعلة حالياً. إنّ من بين أكثر الاتفاقيات المعروفة الاتحاد الأوروبي EU وإفتا EFTA والنافتا NAFTA وميركوسور MERCOSUR في أمريكا الجنوبية واتفاقية آسيان للتجارة الحرة ASEAN في جنوب شرق آسيا وكوميسا COMESA في شرق وجنوب أفريقيا. لكن توجد أيضاً الكثير من الاتفاقيات الأُخرى التي تتدرج من اتفاقيات حول التعريفات الجمركية لأجزاء فرعية من المنتجات إلى أسواق مشتركة واتحادات اقتصادية. يُشير التاريخ بين قوسين إلى تاريخ تطبيق الاتفاقيات.

الجدول 4.2 **أهم التكتلات التجارية الإقليمية المشهورة**

الإقليم/التكتل التجاري	الهدف
أفريقيا	
كوميسا (COMESA) السوق المشتركة لشرق وجنوب أفريقيا (1993)	سوق مشتركة
إكاس (ECCAS) الجمعية الاقتصادية لدول وسط أفريقيا (1992)	سوق مشتركة
إكواس (ECOWAS) الجماعة الاقتصادية لدول غرب أفريقيا (1975)	سوق مشتركة
آسيا	
أفتا – آسيان (AFTA- ASEAN) اتفاقية تجارة حرة (1992)	منطقة تجارة حرة
أنزكيرتا (ANZCERTA) تقريب العلاقات الاقتصادية بين أستراليا ونيوزيلندا (1983)	منطقة تجارة حرة
أبيك (APEC) رابطة التعاون الاقتصادي الآسيوي – الباسيفيكي (1989)	منطقة تجارة حرة
أوروبا	
إيا (EEA) منطقة اقتصادية أوروبية (1994)	سوق مشتركة
إفتا (EFTA) رابطة التجارة الحرة الأوروبية (1960)	منطقة تجارة حرة
الاتحاد الأوروبي (EU) (1957)	اتحاد اقتصادي
الشرق الأوسط	
السوق العربية المشتركة (ACM) (1964)	اتحاد جمركي
اتحاد المغرب العربي (AMU) (1989)	اتحاد اقتصادي
مجلس التعاون الخليجي (GCC) (1981)	سوق مشتركة
القسم الغربي من العالم	
كاريكوم (CARICOM) الجماعة الكاريبية (1973)	سوق مشتركة
ميركوسور (MERCOSUR) السوق المشتركة للجنوب (1991)	سوق مشتركة
نافتا (NAFTA) منطقة التجارة الحرة لشمال أمريكا (1994)	منطقة تجارة حرة

المصدر: Harmsen and Leidy, "Regional Trading Arrangements," in *International Trade Policies: The Uruguay Round and Beyond. Volume II: Background Papers*. Washington, DC: IMF, 1994. The WTO, "Regionalism." Geneva: The World Trade Organization.

يُعد **اتفاق التجارة الجزئي Partial trade agreement** أقل اتفاقيات التجارة الإقليمية شموليةً ويكون عندما تتفق دولتان أو أكثر على إزالة العقبات التجارية في واحد أو أكثر من القطاعات الاقتصادية مثل الفولاذ والمركبات أو أي مجال إنتاجي آخر. يتم اللجوء إلى اتفاقيات التجارة الجزئية عندما تكون الدّول مترددة في فتح كل القطاعات لكنّها ترغب بتحرير التجارة لمجموعة محددة من السلع.

مع إدخال سلع أكثر في اتفاقية التجارة الجزئية تبدأ هذه الأخيرة لتبدو مثل **منطقة تجارة حرة free-trade area** وأحد الأمثلة هنا هي اتفاقية النافتا (NAFTA) كما يوجد العديد من الأمثلة الأُخرى مثل منطقة التجارة الحرة الأوروبية (EFTA) واتفاقية التجارة الحرة بين الولايات المتحدة والكيان الصهيوني. بالنسبة لمنطقة التجارة

الحرة، تُتاجر الدّول بالسلع والخدمات عبر الحدود الدّولية دون دفع تعريفات جمركية وكذلك دون وجود قيود، تفرضها الحصص (Quotas) التـــي تمثّل مُحددات مباشرة على المستوردات. لكن، في الواقع لا تسمح معظم مناطق التجارة الحرة مثل النافتا بتجارة حرة بشكل كامل حيث تحتفظ الدّول عادةً ببعض القيود على عناصر حساسة محددة. على سبيل المثال، تقوم كندا، كجزء من سعيها في حماية ثقافتها بتحديد عدد البرامج التلفزيونية الأمريكية التـــي يمكن لمحطات التلفزة الكندية شراؤها. عادةً، تحتفظ الدّول الأعضاء في مناطق التجارة الحرة بالمعايير الصحية والأمان والمعايير التقنية كما يمكن لها حظر دخول المستوردات إذا لم تُحقق معاييرها الوطنية.

يُسمى المستوى التالي من التكامل **بالاتحاد الجمركي customs union** والذي يمثّل منطقة تجارة حرة مع تطبيق **تعريفات جمركية خارجية مشتركة common external tariff** مع الدّول غير الأعضاء. بحلول عام 1968 أصبح الاتحاد الأوروبـــي (كان يُسمى آنذاك بالجماعة الاقتصادية الأوروبية) اتحاداً جمركياً، كذلك في الاقتصاد الحالي تطمح الميركوسور (MERCOSUR) (البرازيل، الأرجنتين، الأرغواي، البارغواي وفنـــزويلا) بأن تصبح اتحاداً جمركياً. بشكل مماثل لاتفاقيات التجارة الحرة يتم هنا عادةً ترك الكثير من العناصر خارج الاتفاق. مثلاً، في الحالة الأوروبية احتفظت كل دولة بتعريفاتها الجمركية وحصصها الخاصة بالسيارات اليابانية. تأتـــي الأسواق المشتركة في المستوى التالي للاتحادات الجمركية **والسوق المشتركة common market** هي اتحاد جمركي مع اتفاق بالسماح بحرية حركة مدخلات الإنتاج مثل العمل ورأس المال وأوضح مثال عليها هو الاتحاد الأوروبـــي في التسعينات. تمتلك الدّول الثلاث في اتفاقية النافتا (NAFTA) بعض عناصر السوق المشتركة (بدون التعريفات الجمركية الخارجية المشتركة) لأنّها تسمح لرأس المال بحرية التنقل في الإقليم كما تمنح هذه الدّول حرية نسبية في حركة بعض أنواع العمالة من ذوي الياقات البيضاء مثل المهندسين المعماريين ومستشاري الأعمال وغيرهم.

يمثّل **الاتحاد الاقتصادي economic union** آخر مستويات التكامل الاقتصادي وهو سوق مشتركة مع تنسيق كبير في السياسات الاقتصادية الكلية بما فيها اعتماد عملة مشتركة وتناغمُ الكثير من المعايير والتشريعات. تعد ولايات الولايات المتحدة الأمريكية وكذلك المقاطعات في كندا من أوضح الأمثلة في هذا المجال. ويُعد اتحاد البنيلوكس (BENELUX) لدول بلجيكا وهولندا واللوكسمبورغ مثالاً على دول متفرقة قامت بتشكيل اتحاد اقتصادي، كذلك فإن الاتحاد الأوروبـــي (EU) في إطار التحول إلى اتحاد اقتصادي بعملة مشتركة هي اليورو ولحد معين بسياسة دفاعية مشتركة وحقوق مُواطنة مشتركة وسياسة مالية مشتركة.

اتفاقيات التجارة الإقليمية ومنظمة التجارة العالمية (WTO)

يتوجّب على أي دولة عضو في منظمة التجارة العالمية، عند توقيع اتفاقية تجارة إقليمية، إعلام المنظمة بذلك. منذ عام 1948 أحصت المنظمة أكثر من 500 اتفاقية الغالبية العظمى من حالات الإعلام عن هذه

الاتفاقيات تمت منذ عام 1990 لكن ليست كل هذه الاتفاقيات قائمة حالياً حيث اعتُبرت 338 اتفاقية فقط نَشطة في بداية عام 2012.

تُعد اتفاقيات التجارة الإقليمية تمييزية بطبيعتها لأنّ الدّول الأعضاء فيها تقوم بالتمييز لصالح بعضها بعضاً وبالتالي لا تمنح معاملة الدّولة الأولى بالرعاية للدول غير الأعضاء. وبالرغم من ذلك فقد سمحت الغات ومن بعدها منظمة التجارة العالمية بهذه الاتفاقيات مفترضتين أنّ ما تخلقه هذه الاتفاقيات من تجارة أكبر مما تقضي عليه نتيجة ممارساتها التمييزية. بالمعنـــى الاقتصادي، يجب أن يكون **خلق التجارة trade creation** أكبر من **تحويل التجارة trade diversion** وسيتم توضيح هذين المفهومين بمثال.

لنفترض أنّ الولايات المتحدة تستورد الألبسة من عدة مصادر بما فيها هاييتـــي. كذلك لنفترض أنّ الولايات المتحدة تفرض تعريفات جمركية مرتفعة على هذه الألبسة ولكنّها تعريفات غير تمييزية وبالتالي فهي تتوافق مع قواعد منظمة التجارة العالمية. إذا كانت هاييتـــي مُنتِجاً للألبسة بتكاليف منخفضة عندها بعد دفع نفس التعريفات التـــي يدفعها كل المصدِّرين إلى الولايات المتحدة تكون منتجات هاييتـــي مُنافسة في السوق الأمريكية. افتراض أخير ينص على أنّ المكسيك هي أيضاً منتِج للألبسة لكن بتكاليف أكبر من التكاليف في هاييتـــي، لهذا فإنّ غالبية مستوردات الولايات المتحدة كانت ستأتـــي من هاييتـــي وليس من المكسيك. أما عندما تقوم الولايات المتحدة، في هذا المثال الافتراضي، بتوقيع اتفاقية تجارة حرة مع المكسيك تستطيع الألبسة المكسيكية دخول الولايات المتحدة دون دفع تعريفات جمركية بينما تستمر هاييتـــي بالدفع. بالمحصلة، وبالرغم من أنّ تكاليف الإنتاج في المكسيك أعلى منها في هاييتـــي ستبدو منتجاتها أرخص في السوق الأمريكية. ما يحصل في هذه الحالة هو تحويل التجارة من هاييتـــي إلى المكسيك بالرغم من أنّ هاييتـــي هي المُنتِج المنخفِض التكاليف. تمثّل هذه الحالة خطوة للوراء في الإنتاج العالمي حيث تم إعادة تخصيص الموارد من منتج منخفض التكاليف إلى آخر مرتفع التكاليف وهذا هو بالضبط نمط التغيير الذي هدفت قواعد منظمة التجارة العالمية إلى الحماية منه.

تُدرك اتفاقية الغات/منظمة التجارة العالمية أنّ غالبية اتفاقيات التجارة الإقليمية تتسبب ببعض من تحويل التجارة لكن الهدف هو خلق كمية أكبر من التجارة الجديدة بسبب إزالة العقبات بين الشُركاء التجاريين بحيث تتجاوز التجارة الجديدة قيمة التجارة التـــي تم تحويلها. في الواقع حدث شيء مشابه جداً لهذا السيناريو الافتراضي المُشار إليه أعلاه في معظم أجزاء حوض الكاريبـــي وأمريكا الوسطى عندما أصبحت كل من الولايات المتحدة والمكسيك وكندا منطقة تجارة حرة في عام 1995. كنتيجة لذلك، قامت الولايات المتحدة بتقديم مساعدات مالية وتخفيف عقباتها التجارية لدول أمريكا الوسطى والكاريبـــي.

المؤيدون والمعارضون لاتفاقيات التجارة الإقليمية

لا يقتصر الجدل المؤيد والمعارض لاتفاقيات التجارة الإقليمية على الاقتصاد البحت فهناك قضايا مثل

السياسة، العلاقات الدّولية والأمن الوطنـــي حيث تلعب دوراً أيضاً. السؤال الاقتصادي المركزي هنا هو ما إذا كانت هذه الاتفاقيات داعمة لزيادة تدريجية وطويلة الأمد في التجارة الدّولية أم أنها تقترب من أن تصبح عوائق في وجه التخفيف من عقبات التجارة. باللغة التجارية الدارجة، القضية هي هل هذه الاتفاقيات تجمعات بنّاءة أم تجمعات هدّامة.

يرى أنصار الاتفاقيات التجارية أنّ هذه الاتفاقيات هي تجمعات بنّاءة نحو تجارة دولية أكثر حريةً وأكثر انفتاحاً ولديهم عدة حُجج على ذلك. أولاً، يكون من الأسهل في حالة عدد صغير من الدّول الوصول إلى اتفاق مقارنةً مع حالة كل الدّول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية. لذلك، تُهيئ اتفاقيات التجارة الإقليمية ظروفاً مناسبةً تُمكّن الدّول من تخفيض عقباتها دون الحاجة للتفاوض مع كل الأعضاء الـــ 153 في المنظمة. ثانياً، تكون الآثار المحلية لتخفيض عقبات التجارة أقل حدةً كون اتفاقية التجارة الإقليمية لا تغطي كل اقتصاد العالم وبالتالي فهي تحُد من التأجج المُفاجئ للمنافسة التـــي يمكن أن تحدث إذا تبنّت كل الدّول في منظمة التجارة العالمية نفس السياسات. يسمح هذا أيضاً للدول بأخذ خطوات أكثر إلى الأمام واحتمال فتح أكبر للاقتصاد مما كانت ستقوم به في ظل اتفاقيات جماعية. ثالثاً، تستطيع الدّول الأعضاء في اتفاقية تجارة حرة التجريب بعدد من الاتفاقيات الجديدة وهذا غير ممكن بين عدد كبير من الدّول، مثل فتح أنواع محددة من الخدمات التـــي كانت تقليدياً مغلقة مثال ذلك خدمات التأمين والاتصالات. ورابعاً، يمكن توظيف اتفاقيات التجارة الحرة كتهديد اقتصادي وسياسي للتشجيع على الوصول إلى اتفاقيات ضمن منتدى منظمة التجارة العالمي. على سبيل المثال، يرى بعضهم بأنّ اتفاقية الولايات المتحدة – المكسيك – كندا قد ساعدت في دفع الدّول نحو التوصل إلى نتيجة ختامية في جولة الأرغواي بسبب خوف هذه الدّول من قيام الولايات المتحدة من بناء تجمعها الإقليمي وتتخلى عن التزاماتها الجماعية.

يُشكك معارضو اتفاقيات التجارة الإقليمية في الكثير من هذه الافتراضات ويشير انتقادهم الأكبر إلى أنّ هذه الاتفاقيات تقوّض التقدم نحو الاتفاقيات الجماعية (على مستوى العالم). لا يثق مناصرو التجارة المعارضون لاتفاقيات التجارة الحرة أنّ هذه الاتفاقيات تُشجع على المزيد من الاتفاقيات في إطار منظمة التجارة العالمية بل على العكس يعتقدون بأنّ هذه الاتفاقيات تقود نحو استقطاب الدّول وتحول القدرات بعيداً عن العمل للوصول إلى اتفاقية. يشير المعارضون إلى أنّ اتفاقيات التجارة الحرة في الغالب هي عملٌ تمييزي ضد الدّول الفقيرة والأقل نمواً وبشكل خاص عندما يكون من أعضائها دولة عملاقة غنية مثل الولايات المتحدة ودول نامية صغيرة مثل غواتيمالا والسلفادور. ليس السبب في ذلك أنّ هذه الدّول غير قادرة على التفاوض بقوة فقط ولكن أيضاً لأنها في الغالب لا تمتلك البنية التحتية والموارد اللازمة للاستفادة من مزايا فتح الأسواق. بالإضافة، من وجهة نظر هؤلاء، لا تحتاج الدّول الغنية مثل الولايات المتحدة إلى عقبات تجارية ضد منتجات من الدّول النّامية الصغيرة.

دور المؤسسات الاقتصادية الدّولية

يعتمد الأفراد على المؤسسات في إرساء النظام وتخفيض عدم اليقين. تحدد المؤسسات نظام الحوافز في المجتمع وتساعد في تحقيق الاستقرار من خلال وضع القيود والمحددات على التشابكات الاقتصادية، السياسية والاجتماعية. يُعد توفير النظام والحد من عدم اليقين على درجة من الأهمية بحيث عندما يغيبان لا يمكن للاقتصاد أن ينمو. ضمن الدّولة، تُحدَّد القواعد الرسمية للسلوك من قبل الحكومة على مستوياتها المتعددة. في الولايات المتحدة، على سبيل المثال، يشمل ذلك المدن، المقاطعات، المناطق الخاصة، الولايات، والحكومة الفيدرالية. لكن، على المستوى الدّولي لا يوجد مستويات مماثلة من الحكومة ولذلك يعتمد وضع قواعد التجارة الدّولية والعلاقات الاقتصادية الكلية الدّولية – على مستوى الاقتصاد الكلي– على الانضمام الطوعي للبلدان في المنظمات الاقتصادية الدّولية.

يكمن الفرق الأساسي بين المنظمات الاقتصادية الدّولية وحكومة بلد ما في محدودية سلطة التنفيذ التـــي تمتلكها، بالمقابل تمتلك الحكومات الوطنية والمحلية قوات الشرطة التـــي يمكن استخدامها لتنفيذ قوانينها، في حين لا تتوفر قوى شرطة لدى المنظمات الدّولية، لكنّها تمتلك سلطات أكثر دقة لتحقيق التعاون. مثلاً، يستطيع كل من صندوق النقد الدّولي والبنك الدّولي سحب تسهيلات الائتمان للدول النّامية. يُعد سحب صندوق النقد الدّولي لتسهيلات الائتمان هذه بمثابة الإنذار أو مؤشر الخطر للمُقرضين من القطاع الخاص مما يزيد من تكاليف الوصول إلى أسواق رأس المال الخاصة بالنسبة للدول غير المتعاونة. بشكل مماثل، تستطيع منظمة التجارة العالمية إضفاء الشرعية على عقوبات الحظر التجاري الانتقامية ضد البلدان التـــي تفشل في تنفيذ التزاماتها التجارية. غير أن المنظمات الدّولية تعتمد، بشكل أساسي على الإقناع الأخلاقي والتزامات كل بلد على البقاء فعالاً في المجتمع الدّولي. أما إذا اختارت الدّول عدم الانضمام أو قررت سحب دعمها فإنّه ليس بمقدور البنك الدّولي ومنظمة التجارة العالمية فعل أي شيء.

يُعد توفير النظام والحد من عدم اليقين من الخدمات التـــي يُقدرها كل فرد؛ ولهذا السبب نقبل تحمل تكاليف رواتب رجال الشرطة، القضاة، والمشرعين. على الرغم من كون النظام العام والحد من عدم التأكد هي خدمات غير ملموسة، إلاّ أنّها مرغوبة وتحظى بالتقدير بنفس الطريقة مثلها مثل الأشياء المادية الأكثر ملموسيةً. لكن، خصائصها الاقتصادية تُعد مختلفة عن تلك المرتبطة بمعظم السلع والخدمات وهي تندرج ضمن الفئة المعروفة **بالسلع العامة public goods**.

تعريف السلع العامة

تُعرَّف السلع العامة على أنّها السّلع التـــي تتصف بعدم القابلة للاستثناء **nonexcludable** أي لا يمكن استبعاد أحد الأفراد من استهلاكها، عدم القابلة للمزاحمة **nonrival**، أو عدم القابلية للتناقص

nondiminishable. وتعنـــي عدم القابلية للاستثناء أنّ آلية التسعير العادية لا تعمل كطريقة في تنظيم.[1] على سبيل المثال، عندما يتم بث إشارة عبر موجات الإرسال لمحطة تلفزيونية، يمكن لأي شخص لديه جهاز تلفاز ويعيش ضمن نطاق البث أن يلتقطه. (وبطبيعة الحال، هذه ليست الحال بالنسبة للمحطات السلكية "الكابل" التـــي يُسمح لها بتشفير إشارتها. يُعد تشفير الإشارة حلاً تقنياً ذكياً لمشكلة عدم القابلية للاستثناء).

تتمثّل الخاصية الثانية للسلع العامة بعدم القابلية للمزاحمة. أو عدم القابلية للتناقص؛ يشير ذلك إلى سمة كونها لا تتناقص مع الاستهلاك. على سبيل المثال، إذا ضبطت إشارة البث لمحطة تلفاز محلية، (سيكون متاحاً للجيران التقاط ذات الإشارة). معظم السلع تتناقص أو تصبح أصغر عند استهلاكها، لكن هذا لا ينطبق على السلع العامة.

غالباً ما تفشل الأسواق الخاصة في توفير المستويات المُثلى من السلع العامة بسبب مشكلة **الركوب المجانـــي free riding**. فالانتفاع المجانـــي يعنـــي عدم وجود حافز عند الأفراد لدفع ثمن السلع العامة بما أنّه لا يمكن استبعادهم من استهلاكها. نظراً لهذه الخاصية، لن يتم إنتاج السلع العامة بشكل أمثل من قبل الأسواق الحرة ما لم تستطع التسويات المؤسساتية تجاوز مشكلة الركوب المجاني. في معظم الحالات، تتدخل الحكومات كمزود لهذه السلع وتستخدم سلطاتها لفرض الضرائب كوسيلة لإلزام الأفراد على دفع مقابل هذه السلع.

الحفاظ على النظام والحد من عدم اليقين

تتمثّل اثنتان من أهم وظائف المؤسسات الاقتصادية الدّولية في المحافظة على النظام في العلاقات الاقتصادية الدّولية والحد من عدم اليقين؛ وغالباً تُستخدم هاتان الوظيفتان في تجنب الأزمات الاقتصادية العالمية. أكثر من ذلك، إذا حصل تهديد في تحول أزمة محلية إلى أزمة عالمية، غالباً ما تساعد المؤسسات الدّولية في إنهائها بأقل تكلفة وفي منع الدّول من نقل تكلفة مشكلاتها الوطنية إلى دول أُخرى.

الجدول 5.2 **أربعة أمثلة عن السلع العامة الدوّلية**

السلع العامة	الهدف
فتح الأسواق في حالة الركود	لمنع تراجع الصادرات من تضخيم آثار الركود
تدفقات رأس المال إلى الدّول الأقل نمواً	لمساعدة التنمية الاقتصادية في الدّول الفقيرة
النقد الدّولي لتسوية الديون الدّولية	للمحافظة على نظام مقبول عالمياً لدفع الديون
ملجأ الإقراض الأخير	لمنع انتشار بعض أنواع الأزمات المالية

يُعد كل من الحفاظ على النظام والحد من عدم اليقين مهمتين عامتين تتطلبان قواعد محددة في عدد من مجالات التفاعل الاقتصادي الدّولي، وذلك على الرغم من عدم وجود إجماع تام بين الاقتصاديين على القواعد

[1] الانتفاع بها (المترجم).

المحددة أو على الأنواع المحددة من التعاون التـــي يجب توفيرها. مع ذلك، فقد أشار مناصرو المؤسسات الدّولية، مثل الاقتصادي Charles Kindleberger[1] إلى عدة مجالات تحتاج إلى المؤسسات من أجل تقوية التعاون ومنع الركوب المجانـــي فيما يخص توفير السلع العامة الدّولية؛ ومن بينها السلع العامة الأربع المبينة في الجدول 5.2.

أوضح كيندلبيرغر وآخرون أنّ عدم وجود مجموعة من القواعد لتوفير واحدة أو أكثر من هذه السلع العامة هو عادةً جزءٌ من تفسير الأزمات التاريخية مثل أزمة الكساد الكبير في الثلاثينات من القرن العشرين. فإذا لم تكن المؤسسات الدّولية حاضرة لمساعدة الدّول في التغلب على الجنوح نحو الركوب المجانـــي، عندئذٍ يُصبح استقرار الاقتصاد الدّولي أكثر هشاشة. لإيضاح ذلك، لنأخذ البند الأول من الجدول 5.2؛ خلالٌ فترات الركود، يبدأ السياسيون بتحسس ضغط هائل من أجل إغلاق الأسواق من أجل حماية فرص العمل في الداخل. مثلاً، خلال الثلاثينات من القرن الماضي فرضت معظم الدّول تعريفات جُمركية مرتفعة وحصص مُقيدة على المستوردات مما حرّض على موجات من التصعيد والانتقام عندما التحقت الدّول الأُخرى بالركب وفرضت تعريفاتها الجمركية وحصصها الخاصة. في النهاية، لم يكن هناك من مستفيد وانهارت التجارة الدّولية. بالمقارنة، خلال فترة الركود الذي شمل العالم عامي 2008 و2009، حالت التزامات البلدان للمحافظة على انفتاح الأسواق المتفق عليها بموجب قواعد منظمة التجارة العالمية دون قيام كل دولة منفردة برفع التعريفات الجمركية أو فرض حصص حتـــى عندما كان هناك ضغط سياسي محلي كبير لإغلاق الأسواق.

في فترة الركود، يرغب الراكبون مجاناً في إغلاق أسواقهم بهدف الحد من المستوردات وخلق المزيد من فرص العمل. لكن وفي نفس الوقت يريدون أن تبقى كافة البلدان الأُخرى منفتحة بحيث لا يخسرون أياً من أسواق التصدير. تُعد هذه الدوافع متضاربة ويتمثّل تأثير سلوك الركوب المجانـــي في قيام جميع الدّول بالتصعيد والانتقام من خلال إغلاق أسواقها، مما يؤدي إلى انهيار التجارة الدّولية فتصبح كل دولةٍ في وضع أسوأ من ذي قبل. يبين كيندلبيرجر أنّ التحول في السياسات التجارية نحو تعريفات جمركية مرتفعة وحصص مقيدة قد ساعد في تكثيف وانتشار الكساد الكبير في عقد الثلاثينات من القرن المنصرم.

يرى كينديلبيرجر أيضاً أنّ الانخفاض المُفاجئ في تدفقات رؤوس الأموال إلى الدّول النّامية في فترة الثلاثينات والغياب الكامل **للمُقرض الأخير lender of last resort** قد عمّق الكساد الكبير ويُقدم المزيد من الأدلة التاريخية على أهمية المؤسسات الدّولية. لقد كان عدم وجود المُقرض الأخير بشكلٍ خاص أمراً حاسماً، لأنّ عدداً من الدّول التـــي كانت تعانـــي من مشاكل مالية مؤقتة سرعان ما دخلت في انهيارٍ مالي كامل. مع

[1] اقتصادي مُتخصص في التاريخ الاقتصادي من أصل أمريكي وُلد عام 1910 وتوفي عام 2003؛ ألّف ما يزيد عن الثلاثين كتاباً منها Manias, Panics, and Crashes وThe World in Depression 1929-1939 و A Financial History of Western Europe (المترجم).

استحالة تمكّن الدّول من دفع ديونها الخارجية، انتشرت الأزمات من الدّول المُقترِضة إلى الدّول المُقرِضة. في عام 2009، خلال الأزمة الأخيرة، وافقت الاقتصادات الأكبر في العالم على زيادة التمويل لصندوق النقد الدّولي بحيث يكون قادراً على مواصلة دوره كمُقرِض أخير.

نسبياً، تحدث الأزمات الاقتصادية الدّولية بشكل مُتكرر، مثل أزمة البيزو المكسيكي 1994–1995، الأزمة الآسيوية 1977-1998، والأزمة الأحدث والأكثر شدة وهي أزمة الرهون العقارية متدنية الإئتمان 2007-2009. في كل أزمة أو أزمة محتملة، تؤدي المؤسسات الدّولية دوراً هاماً من خلال منع الركوب المجانـــي. تتغلّب هذه المؤسسات، التـــي تفتقر إلى الكثير من الآليات الرسمية للتنفيذ، على مشكلة الركوب المجانـــي من خلال تغيير كل دولة لتوقعاتها حول كل الدّول الأُخرى. مثلاً، إذا التزمت كافة الدّول بفتح الأسواق في الأوقات الجيدة والصعبة، عندئذ وفي حالة كساد عالمي، لا تتوقع أي دولة قيام شركائها التجاريين بغلق أسواقهم. أو إذا دفعت كل دولة حصة من رؤوس الأموال التشغيلية لصندوق النقد الدّولي، عندئذ فإنّها تتغلب على المشاكل التـــي تنتج عندما تنتظر كل دولة من الدّول الأُخرى تقديم قروض ذات مخاطرةٍ خلال الأزمة. إذاً فعالية المؤسسات الدّولية تعتمد على مصداقية التزام دول العالم. إذا وافقت دولةٌ ما على مجموعة من القواعد وكان من المعروف عنها قيامها بالنكوث عن اتفاقياتها، عندئذٍ لا يكون التزامها ذا مصداقية. ولن يكون في مقدور المؤسسات التغلّب على مشكلة الركوب المجانـــي في مثل هذه الظروف.

دراسة حالة

بريتون وودز

بعد الحرب العالمية الأولى، دخلت الولايات المتحدة الأمريكية في حالة انعزال نسبي في ظل الاعتقاد الخطأ بأنّ عدم التدخل في الشأن الأوروبي سيحمي البلد من التورط في النزاعات الأوربية الكارثية مثل الحرب العالمية الأولى؛ لقد دلّت عدة حوادث مثل صعود هتلر، العدوان الياباني في المحيط الهادي، وبدء الحرب العالمية الثانية على عدم فاعلية هذه السياسة.

بدأت الولايات المتحدة تدرك خطأها في الثلاثينات من القرن العشرين عندما شاهدت استيلاء هتلر على جزء كبير من القارة الأوربية. بدأ التعاون والتخطيط الأمريكي والبريطاني لفترة ما بعد الحرب قبل دخول الولايات المتحدة في الحرب في كانون الأول من عام 1941، وذلك قبل معرفة نتائج الحرب بفترة طويلة. التقى الرئيس روزفلت Roosevelt ورئيس الحكومة تشرتشل على متن سفينة حربية قبالة ساحل نيوفاوندلاند Newfoundland[1] في آب 1941. فوراً بعد ذلك، أعلن الرجلان عن ميثاق الأطلسي، وهو برنامج لإعادة الإعمار لما بعد الحرب والذي التزمت بموجبه كلتا الدّولتين بالعمل من أجل تعاون اقتصادي في أقصى مستوى ممكن بين جميع الدّول بعد الحرب. بشكل متزامن مع ذلك وبما يتوافق مع ميثاق الأطلسي، بدأت الولايات المتحدة وبريطانيا مناقشة أنواع المؤسسات الدّولية التي يمكن اقتراحها.

وافقت جميع الأطراف على أن تكون الولايات المتحدة القائد السياسي، العسكري والاقتصادي في أي ترتيب بعد الحرب. كانت الولايات المتحدة قد تفوقت على بريطانيا الكبرى من حيث الثروة والحجم وذلك منذ عدة عقود سابقة كما أنّ قيادتها

---

[1] هي جزيرة كندية كبيرة تقع قبالة الساحل الشرقي لأمريكا الشمالية (المترجم).

خلال الحرب قد أعطتها المكانة والمصداقية. أضف إلى ما تقدم عدم تضرّر البنية التحتية المادية للولايات المتحدة خلال فترة الحرب، وكونها الدّولة الصناعية الوحيدة القادرة على تأمين رأس المال المالي والأساس المادي اللازم لإصلاح الأضرار الناجمة عن الحرب.

بالعودة للوراء وبالتحديد إلى فترة العشرينات والثلاثينات من القرن العشرين، أدرك مخططو فترة ما بعد الحرب وجود أربع مشكلات هامة يتوجب الاحتراس منها وهي (1) الكساد العالمي الواسع (2) انهيار التجارة الدّولية (3) انهيار نظام النقد الدّولي و(4) انهيار عمليات الإقراض الدّولي. تمّ تخصيص المناقشات خلال الحرب العالمية الثانية بشكل أساسي لتتركز على القواعد، الاتفاقيات، والمنظمات التي يمكن أن وضعها أو تأسيسها لتجنُّب هذه المشاكل وعُدّت المؤسسات الدّولية التالية أساسيةً من أجل تحقيق تلك الأهداف:

- منظمة دولية للمساعدة في تعزيز استقرار أسعار الصرف ولمساعدة الدّول غير القادرة على دفع ديونها الخارجية.
- اتفاقيات الحد من الحواجز التجارية
- منظمة دولية لتقديم الإغاثة للدول المتضررة من الحرب والمساعدة في إعادة الإعمار.

تمت الموافقة بشكل نهائي على خطط ما بعد الحرب في مؤتمر عقد قي حزيران من عام 1944، في بريتون وودز، نيو هامبشاير. تشمل مؤسسات بريتون وودز كلاً من صندوق النقد الدّولي، البنك الدّولي، ونظام بريتون وودز لأسعار الصرف. بالرغم أنّ الإعداد لها قد تمّ بشكل مستقل، ويتم أحياناً ضم اتفاقية الغات إلى تلك المؤسسات كونها تُجسد أفكار وأهداف مخططي بريتون وودز فيما يخص التجارة الدّولية. تشكل هذه المؤسسات معاً مجموعة فريدة تاريخياً من المؤسسات الاقتصادية الدّولية، وقد أدت كلّ منها في مجال اختصاصها، دوراً رئيساً في تاريخ الاقتصاد الدّولي منذ العام 1945.

تُعد المبادئ المُؤسّسة لمؤسسات بريتون وودز بسيطة نسبياً. **أولاً**، يجب فتح التجارة في جميع البلدان وليس فقط في الولايات المتحدة وحدها، أو في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة معاً. من الناحية الاقتصادية، شكّل ذلك دعوة لانفتاح جماعي بدلاً من الانفرادية (الانفتاح أحادي الجانب) أو الثنائية (الانفتاح ثنائي الجانب). **ثانياً**، يجب على الدّول عدم اللجوء إلى التمييز ضد الدّول الأُخرى. مهما تكن التعريفات الجمركية والحصص التـي قد تفرضها الولايات المتحدة والمملكة المتحدة على أي بلد آخر، ينبغي أن تكون هي نفسها المفروضة على جميع البلدان الأُخرى. **ثالثاً**، من أجل ضمان قدرة المستوردين على شراء السلع من الخارج، ينبغي ألاّ تحد الدّول من عمليات شراء وبيع العملات عندما يكون الغرض منه دفع ثمن المستوردات. **رابعاً**، يجب أن تكون أسعار الصرف ثابتة ولكن مع إمكانية إجراء تعديلات دورية عليها. لقد شكّلت هذه المبادئ حجر الزاوية للمؤسسات الدّولية المذكورة أعلاه.

الانتقادات الموجهة للمؤسسات الدولية

قدمت مؤسسات البنك الدّولي وصندوق النقد الدّولي ومنظمة التجارة العالمية وكذلك مختلف الاتفاقيات التجارية الإقليمية موارد مالية لأغراض التنمية، والمساعدة التقنية لإدارة الأزمات، وآليات لفتح الأسواق. لكن، لا يوافق الجميع على أنّ هذه الجهود كانت مُؤثّرة إيجابياً على التوازن. وحتـى أولئك الذين يرون أنّ أعمالها مرغوبة يرون أن هناك مجالات لتحسينها. يشمل مجال الانتقادات طيفاً واسعاً يمتد من المظاهرات الجماهيرية ضد اجتماع وزراء التجارة تحت رعاية منظمة التجارة العالمية إلى انتقادات واعية موجّهة من قبل كبار

الاقتصاديين مثل Joseph Stiglitz[1] الحائز على جائزة نوبل. والسؤال الأساسي يتركز هنا فيما إذا كان صندوق النقد الدّولي والبنك الدّولي ومنظمة التجارة العالمية تعمل على تعزيز التنمية والأمن الاقتصادي، أو تتسبب في حالات من عدم المساواة الاقتصادية وتضاعف من المخاطر على الفئات الفقيرة.

بشكل عام، ربما يتفق معظم المحللين على أنّ بعض أنواع المؤسسات الدّولية ضرورية بسبب قضية السلع العامة الدّولية التي نوقشت سابقاً. فقد تمّ تأسيس صندوق النقد الدّولي والبنك الدّولي ومنظمة التجارة العالمية استجابة لأحداث تاريخية حقيقية وكذلك بسبب الهدف الصريح المُتمثّل في تجنب الأزمات وتعزيز النمو. زادت التغيرات الاقتصادية، مثل ثورات النقل والاتصالات؛ واندماج الأسواق الجديدة في أفريقيا وأوروبا وآسيا وأمريكا اللاتينية؛ والابتكارات التكنولوجية، من الحاجة إلى المؤسسات من خلال الحد من عزلة الدّول وخلق المزيد من التفاعلات والآثار غير المباشرة فيما بينها. وعلى الرغم من وجود حاجة مُعترف بها على نطاق واسع إلى مجموعة من الاتفاقيات التي تغطي السياسات الدّولية الاقتصادية التي تتبعها الدّول كل على حده، فإنّه يوجد إجماع أقل بشأن مضمون الاتفاقيات وكيفية تنفيذها.

السيادة والشفافية

يشير مفهوم **السيادة Sovereignty** إلى حق الدّول في التحرر من التدخل الأجنبي غير المرغوب في شؤونها؛ إنّ إحدى أهم الشكاوى حول المؤسسات الدّولية هو انتهاكها للسيادة الوطنية من خلال فرض سياسات اقتصادية غير مرغوب فيها. مثلاً، عندما يواجه بلد ما أزمة مالية، غالباً ما يكون صندوق النقد الدّولي المصدر الوحيد المحتمل للمساعدة الخارجية. لكن، ما إن يتدخل صندوق النقد الدّولي حتى يفرض شروطاً تصل أحيانا إلى حد إعادة ترتيب السياسات الاقتصادية الوطنية بشكل كلي؛ تتضمن الأمثلة الدقيقة على ذلك متطلبات صندوق النقد الدّولي بقيام الدّول بتخفيض الإنفاق الحكومي، وخصخصة شركات القطاع العام، إضافة إلى فتح قطاعها المالي أمام حرية حركة رؤوس الأموال. وقد تتعارض كل تلك الإجراءات مع الأفضليات العامة للجماهير. على سبيل المثال، عندما يكون البلد في أزمة مالية، يمكن أن يؤدي خفض الإنفاق الحكومي إلى زيادة حدة الركود وغالبا ما يكون لها تأثير كبير وغير متناسب على الطبقة الوسطى والفقراء. بغض النظر عن المنافع أو التكاليف المحتملة، يبدو أن الحكومات في كثير من الأحيان تكون مُجبرة من قبل الوسط المالي الدّولي. في مقابل هذا التصور، يرى بعضهم بأنّه إذا ما تجنبت الدّول الأزمات المالية فإنّها لن تحتاج إلى طلب المساعدة. علاوة على ذلك، فإنّه من الممكن أن يلحق الضرر بالجميع إذا قام صندوق النقد

---

[1] اقتصادي أمريكي يعمل في جامعة كولومبيا وُلد عام 1943، عمل رئيساً لمجلس المستشارين الاقتصاديين في عهد الرئيس الأمريكي السابق بيل كلينتون، كما عمل نائباً لرئيس البنك الدولي؛ حصل على جائزة نوبل في الاقتصاد، ألّف العديد من الكتب من أهمها Globalisation and its Discontent وThe Price of Inequality وMaking globalisation Work والكثير من المقالات الأكاديمية الهامة جداً (المترجم).

الدّولي بإقراض الأموال بشكل غير مشروط. مع ذلك، تبقى قضية المستوى المسموح به للمؤسسات المالية في ممارسة الضغط على الدّول لتغيير سياساتها مجالاً مفتوحاً للجدل والنقاش.

تُعد **الشفافية** من القضايا المرتبطة ارتباطا وثيقاً بقضية السيادة. ترتكز اهتمامات الشفافية على مجموعة من التساؤلات حول آلية صنع القرار داخل المؤسسات الدّولية. كما لاحظنا سابقاً فإنّه لكل من صندوق النقد الدّولي والبنك الدّولي هيكليات للتصويت تعتمد على حجم الحصص أو الرسوم التـي يدفعها كل بلد؛ وهذا من شأنه أن يعطي مصالح الولايات المتحدة بشكلٍ خاص والبلدان المتقدمة عموماً، سلطة التحكم على هذه الهيئات ويجعل من الصعب عليها تمييز مصالح الولايات المتحدة أو الاتحاد الأوروبـي عن مصالح البلدان المتعاملة مع هذه المؤسسات. على سبيل المثال، قد يُطلَب من بلد متعامل مع هذه المؤسسات فتح أسواقه المالية لأنّ ذلك سيؤدي إلى زيادة تدفقات رأس المال الأجنبـي والاستثمار، ولكن في واقع الأمر، المستفيد الرئيس من ذلك هي البنوك والمؤسسات المالية في الولايات المتحدة أو الاتحاد الأوروبـي. يجزم بعض النُقاد أنّ تصميم سياسات صندوق النقد الدّولي والبنك الدّولي قد تم وبشكل صريح بحيث تعود بالنفع على المصالح الخاصة للبلدان المتقدمة ولا تخدم مصالح الاقتصاد العالمي.

لا يقوم الهيكل الإداري لمنظمة التجارة العالمية على الحصص أو الرسوم، إلا أنّ البلدان النّامية غير مستفيدة من ذلك كونها تفتقر إلى الأعداد الكبيرة من المحامين والجمعيات التجارية المُؤثّرة والمختصين في مجال الصناعة الذين تستطيع الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبـي حشدهم خلال جولة المفاوضات. تمثّل الصفقة الخاصة بجولة الأرغواي بشأن الزراعة وحقوق الملكية الفكرية أحد الأمثلة الواضحة على ذلك فقد دفعت الدّول المتقدمة بمجموعة شاملة وصارمة من السياسات التنفيذية لحماية حقوق الملكية الفكرية (حقوق التأليف، العلامات التجارية، براءات الاختراع، الأسماء التجارية،... الخ). في المقابل، اعتقدت الدّول النّامية أنّها ستواجه عوائق أقل لبيع المنتجات الزراعية في أسواق البلدان الصناعية. في الحقيقة، كان وصولها إلى الأسواق الزراعية في البلدان المتقدمة أقل بكثير مما كان متوقعاً كما تبين أنّ تكاليف وضع حقوق الملكية الفكرية موضع التنفيذ كانت أكبر مما كان متوقعاً.

الأيديولوجيا

تتفاقم قضايا السيادة والشفافية من خلال التساؤلات المتعلقة بالقيمة الاقتصادية للنصائح الفنية المُقدمة من قبل صندوق النقد الدّولي والمؤسسات الأُخرى. تصدر بعض أشد الانتقادات عن اقتصاديين مؤيدين للتكامل الاقتصادي الدّولي لكنّهم في ذات الوقت يشددون على أنّ النصيحة والمساعدة التقنية المُقدمة إلى البلدان النّامية تعكس انحياز ورغبات مصالح الدّول المتقدمة. مثلاً، يتهم النقاد صندوق النقد الدّولي بالتركيز على القطاع المالي بشكل أساسي والذي يؤدي غالباً إلى إلحاق الأذى والإهمال ببقية القطاعات. في عمليات استطلاع الآراء تُفضل الغالبية العظمى من الخبراء الاقتصاديين تحرير التجارة بدلاً من الحماية، ولكن لا يوجد إجماع فيما إذا

كانت البلدان النّامية في وضع أفضل نتيجة حرية انتقال رؤوس الأموال. يُفضِّل بعض الاقتصاديين حرية انتقال رؤوس الأموال كوسيلة لضمان الاستثمار الكافي، في حين يفضِّل آخرون وضع قيود على تدفقات رأس المال وذلك للحد من مخاطر الأزمات المالية. توجد حُجج قوية لكلا طرفي هذه القضية الجدلية، إلا أنّه ونظراً للتكاليف التـــي ترتبت على الأزمة المالية التـــي بدأت في العام 2007، فانّه من المرجح جدّاً أن يتزايد تأثير أنصار الفريق المؤيد لفرض المزيد من الرقابة والتحكم بتدفقات رؤوس الأموال، والمزيد من التنظيم والحد من انفتاح أسواق رأس المال. يعنـــي ذلك انتقال موقع صندوق النقد الدّولي الذي استمر على مدى العقود القليلة الماضية من الدفع نحو الانفتاح التام لأسواق رأس المال نحو المزيد من التنظيم. كما سيكون الهدف دائماً، إيجاد السُبل للتقليل ما أمكن من التقلبات والمخاطر مع ضمان توفر رأس المال أينما وجدت الحاجة إليه.

بشكلٍ مشابه، ما يزال كل من صندوق النقد الدّولي والبنك الدّولي مناصرَين رئيسين للخصخصة. يُمكن أن تُحقق خصخصة مشاريع القطاع العام عدداً من المزايا كما يُمكن أن يترتب عليها تكاليف باهظة أيضاً. في هذا المجال نجد أنّه عندما تفتقر الدّول للهياكل التنظيمية أو عندما تسيطر المصالح الاقتصادية القوية على المؤسسات المحلية، فانّه يمكن أن تحوّل الخصخصة الاحتكار الحكومي إلى احتكار خاص أكثر استغلالاً. كما وُجّهت انتقادات مماثلة إلى أساليب الإقراض الخاصة بالبنك الدّولي. يرى بعض النقاد أن قروض البنك وبرامجه التنموية تقودها بشكل مستمر أهداف أيديولوجية بعيدة كل البعد عن الظروف المحلية وبالتالي من غير المحتمل أن تُحقق النتائج التنموية المنشودة. تشترك هذه الانتقادات بشكوك عميقة حول برامج كبرى "لإصلاح بلد ما" دفعة واحدة بمجموعة عامة من السياسات التـــي يُمكن تطبيقها في كل مكان.

من المهم الانتباه إلى أنّه وفي كثير من الأحيان يُلقى اللوم على المؤسسات الدّولية عن نتائج لم تُشجع عليها. تمثّل هذه المؤسسات أهداف سهلة وقد وُجّه إليها اللوم من قِبَل أكثر من حكومة وطنية بهدف دفع الانتقادات عنها. الادعاء بأنّ "صندوق النقد الدّولي طلب منـــي أن أقوم بذلك" يمكن أن يكون وسيلة سهلة للخروج من وضع سياسي داخلي صعب.

تكاليف التطبيق والتكيّف

تشكل الاتفاقيات التجارية ومنظمة التجارة العالمية هدفاً رئيساً لشكاوى منتقدي التكامل الاقتصادي وعلى وجه الخصوص،عندما تضم الاتفاقيات دولاً متقدمة وأُخرى نامية، يتم تركيز الانتقادات على قضايا مثل عدم التناسق في المهارات التفاوضية والقدرة على تحمّل تكاليف التطبيق والتكييف. تُعد حالة اتفاقية جولة الأرغواي حول حقوق الملكية الفكرية، والتـــي تم ذكرها سابقاً، من أكثر الأمثلة شيوعاً حيث يتطلّب تنفيذ هذا الجزء من الاتفاقية أن تقوم الدّول النّامية بإحداث أو تحسين نظم براءات الاختراع وحقوق الطباعة وآليات تطبيق العلامة التجارية. وتستلزم الخطوة الأخيرة الحد من الأدوية وأشرطة الفيديو والأقراص المدمجة والبرمجيات وغيرها من المنتجات المُقرصَنة وغير المرخصة. إنّ تكلفة الفرصة البديلة لتنفيذ هذا الجزء من الاتفاقية

هائلة خاصة بالنسبة للدول النّامية ذات الموارد المحدودة جداً.

حالما تصبح الاتفاقيات التجارية سارية المفعول، يترتب عليها دائماً تكاليف للتكيف مع الفرص والتحديات الجديدة حيث تتوسّع بعض الأسواق وتنكمش أسواق أُخرى. بشكل عام، تكون تكاليف التكيف مع الحوافز الجديدة أقل أهمية من المنافع الناجمة عنها، لكن بالنسبة لبعض البلدان النّامية قد تكون تكاليف التكيف باهظة. تتجه معدلات البطالة إلى الارتفاع في البلدان النّامية (في كثير من الأحيان تكون هذه البطالة مُقنّعة أو مخفية في القطاع غير النظامي)، بحيث يمضي العمال المسرحون من القطاعات الصناعية النظامية وقتاً طويلاً في البحث عن عمل جديد. كذلك تتصف اقتصادات هذه الدّول بأنّها أقل تنوعاً ويُمكن أن تتسبب الصدمات المفاجئة مثل التزايد في حجم المستوردات تأثيرات كبيرة. تُصبح هذه المشاكل أكثر حدة في حال عدم كفاية شبكات الضمان الاجتماعي لحماية العمال العاطلين عن العمل وأُسرهم. قد تحتاج الدّول، من أجل الاستفادة من الفرص التي تنجم عن وصول أكبر إلى الأسواق الأجنبية، إلى بناء بُنى تحتية جديدة، مثل الطرق والموانئ لنقل المنتجات الجديدة. نشير هنا إلى محدودية قدرة الدّول النّامية على إقامة البُنى التحتية مقارنةً مع الدّول المتقدمة، كما في حالة الحصول على الائتمان.

لا تمثّل القضايا المتعلقة بالسيادة والشفافية، التحيز الأيديولوجي، وتكاليف التنفيذ والتكيف سوى جُزء صغير من المخاوف التي أثارها منتقدو المؤسسات الدّولية. لكن وبشكل عام، يوجد اتفاق واسع النطاق بين الاقتصاديين المهنيين على وجود مُسوغات نظرية وعملية لوجود هذه المؤسسات. مع ذلك، ما عدا الإجماع المبدئي حول الحاجة لهذه المؤسسات، يبقى العديد من القضايا موضع جدل، خاصة قضايا الحوكمة ومقدار السلطة المنوطة بالمنظمات الدّولية. على الرغم من كل هذه الشكوك، فإنّه من الصواب القول بأنّه لو لم تكن هذه المؤسسات الدّولية موجودة فإننا سننشئها.

ملخص

- تمثّل المؤسسات "قواعد اللعبة." ويمكن أن تكون رسمية، كما هو الحال في دستور الدّولة، أو غير رسمية، كما هو الحال في الأعراف والتقاليد. في كلتا الحالتين، نعتمد على المؤسسات كآليات لإرساء النظام والحد من عدم اليقين. لقد لعبت المؤسسات العالمية دوراً هاماً في تعزيز نمو التجارة الدّولية والاستثمار خلال السنوات الخمسين الماضية حيث قامت بوضع مجموعة من القواعد التي ساعدت في تجنّب الحروب التجارية ومشكلات الثلاثينات من القرن العشرين.
- المنظمات الاقتصادية الدّولية الثلاث الكُبرى هي صندوق النقد الدّولي والبنك الدّولي ومنظمة التجارة العالمية. انبثقت الأخيرة عن الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة. وتم تأسيس صندوق النقد الدّولي والبنك الدّولي واتفاقية الغات مع نهاية الحرب العالمية الثانية بهدف تجنّب العودة إلى الظروف الاقتصادية المُدمرة خلال فترة ما بين الحربين العالميتين.
- تمثّل اتفاقيات التجارة الإقليمية نوعاً آخر مُهماً من المؤسسات الدّولية، على الرغم من أنّها ليست عالمية النطاق.

رسمياً، توجد خمسة أنواع من الاتفاقيات التجارية الإقليمية وهي، وفق الترتيب من الأقل إلى الأكثر اندماجاً، اتفاقيات التجارة الجزئية، مناطق التجارة الحرة، الاتحادات الجمركية، الأسواق المشتركة والاتحادات الاقتصادية. يُعد كل مستوى حالة تراكمية ويتضمن ملامح المستوى السابق. لكن في الواقع، تجمع اتفاقيات التجارة عادةً بين ملامح نوعين أو أكثر من هذه المستويات.

- يُفضل العديد من الاقتصاديين الاتفاقيات التجارية الإقليمية باعتبارها لبنات أساسية لمزيد من الانفتاح التجاري العالمي، ولكن يعارض بعض الاقتصاديين المؤيدين للتجارة الحرة هذا النوع من الاتفاقيات كونها تمييزية وتضر بالاتفاقيات الجماعية لمنظمة التجارة العالمية. بشكل عام، تسمح منظمة التجارة العالمية باتفاقيات التجارة الإقليمية طالما أنّها تخلق تبادلاً تجارياً أكثر مما تُحوّل منه.
- تُعد المؤسسات الاقتصادية الدّولية محاولة للتغلب على مشكلة الركوب المجانـــي من قبل الدّول بشكل منفرد في مجال تأمين السلع العامة الدّولية وأهم السلع العامة هي النظام والحد من عدم اليقين. يعتقد بعض الاقتصاديين أنّ أفضل تأمين لهذه السلع يكون في حال: وجود اتفاقيات تساعد في إبقاء الأسواق مفتوحة في فترات الركود والازدهار، عندما يتوفر المقرض الدّولي الأخير، عندما يوجد عدد كاف من مقرضي الأموال للدول النّامية، وعندما يكون هناك إمدادات كافية من المال للمدفوعات الدّولية.
- يتفق معظم المحللين على أنّ بعض أشكال المؤسسات الدّولية ضرورية كاحتياط وقائي ضد الأزمات ولتحفيز النمو، ولكن يوجد عدم اتفاق كبير حول بنية هياكل الإدارة ونطاق مسؤولياتها.
- تتمثّل المجالات الرئيسة للانتقاد في قضايا السيادة، الشفافية، التحيّز الأيديولوجي، وتكاليف التطبيق والتكيف.

المفردات

مؤتمر بريتون وودز Bretton Woods conference
التعرفة الجمركية الخارجية المشتركة common external tariff
السوق المشتركة common market
الاتحاد الجمركي customs union
خطة الدوحة للتنمية Doha Development Agenda
جولة الدوحة Doha Round
اتحاد الاقتصادي economic union
احتياطيات القطع الأجنبي foreign exchange reserves
الركوب المجاني free riding
منطقة تجارة حرة free-trade area
الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة الغات General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)
مشروطية صندوق النقد الدّولي IMF conditionality
مؤسسة institution
المعاملة الوطنية national treatment
عدم القابلية للتناقص nondiminishable
عدم التمييز nondiscrimination
عدم القابلية للاستثناء nonexcludable
عدم المزاحمة nonrival
اتفاقية تجارة جزئية partial trade agreement
سلع عامة public goods
حصة quota
اتفاقية تجارة إقليمية regional trade agreement (RTA)
السيادة Sovereignty
تكتل تجاري trade bloc
خلق التجارة trade creation
تحويل التجارة trade diversion
جولات التجارة trade rounds

صندوق النقد الدّولي(International Monetary Fund (IMF
المُقرض الأخير lender of last resort
حالة الدّولة الأولى بالرعاية
most-favored nation (MFN) status
جولة الأرغواي Uruguay Round
البنك الدّولي World Bank
منظمة التجارة العالمية
World Trade Organization (WTO)

أسئلة الدراسة

1. ما هي المؤسسة؟ أعط أمثلة عن كل من المؤسسات الرسمية وغير الرسمية. وضّح الاختلاف بينها وبين المنظمات.
2. ما هي الحجج الداعمة للمنظمات الدّولية؟ ما هي الحجج المناهضة لها؟ أيٌّ منها تعتقد أنّها الأقوى؟
3. اذكر الحجج الداعمة والمناهضة لاتفاقيات التجارة الحرة. كيف يمكن أن تتضرر بنغلادش من التوقيع على اتفاقية تجارة حرة بين الولايات المتحدة وأمريكا الوسطى وجمهورية الدومينيكان؟
4. ما هي السلع العامة، وبماذا تختلف عن السلع الخاصة؟ أعط أمثلة لكل منها.
5. اشرح المهام أو الوظائف الرئيسة لكلٍ مما يلي:
   - صندوق النقد الدّولي
   - البنك الدّولي
   - الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة
   - منظمة التجارة العالمية
6. عندما تُوقّع الدّول على اتفاقية الغات، فإنّها تقيّد تعريفاتها الجمركية عند مستواها الحالي أو أقل. يعني تقييد التعريفة الجمركية أن توافق الدّول على عدم رفع الرسوم الجمركية إلاّ في حالات الظروف الاستثنائية. اشرح كيف يمنع تقييد التعريفة الجمركية في ظل اتفاقية الغات من الركوب المجاني خلال فترات تباطؤ النشاط الاقتصادي العالمي.
7. قادت دراسة كيندلبيرجر حول الكساد الكبير في الثلاثينات هذا الاقتصادي إلى الاعتقاد بأنّ اقتصادات السوق تكون أحياناً غير مُستقرة، كما يمكن أن تبقى الدّول رهينة حالة من تباطؤ النشاط الاقتصادي لفترة طويلة. بينما يبدو أن اقتصاديين آخرين غير مقتنعين بذلك. على فرض أنك تختلف مع كيندلبيرجر، وأنّك تعتقد أن تلك الاقتصادات التـــي تبنّت اقتصاد السوق هي مستقرة بطبيعتها. كيف تنظر إلى الحاجة إلى مؤسسات دولية لمعالجة حالة كل من السلع العامة المدرجة في الجدول 5.2؟
8. ما هي الأنواع الرئيسة الخمسة للاتفاقيات التجارية الإقليمية وما هي خصائصها الأساسية؟
9. لدى منتقدي المؤسسات العالمية مجموعة متنوعة من المآخذ على منظمة التجارة العالمية وصندوق النقد الدّولي والبنك الدّولي. اشرح المجالات الرئيسة لتلك المآخذ.

الجـزء 2

التجارة الدولية

الفصل

3 المزايا المقارنة وعوائد التجارة

الأهداف التعليمية

بعد دراسة الفصل 3. سيكون باستطاعة الدارسين:

- تحليل الأمثلة العددية للمزايا المطلقة والمقارنة.
- إيضاح عوائد التجارة بيانياً.
- تعريف وتوضيح الفروق بين مفاهيم المزايا المطلقة، المزايا المقارنة[1]، والتنافسية.
- مناقشة الاعتبارات الاقتصادية والأخلاقية لإعادة الهيكلة الاقتصادية المتولدة عن التجارة الدّولية.

مقدمة: عوائد التجارة

يتناول هذا الفصل نظرية المزايا المقارنة. وسيتم توظيف نموذج مبسط يبين تعظيم الدّول للرفاه المادي من خلال التخصص في السلع والخدمات ذات التكلفة الإنتاجية الأقل نسبياً. ويُعبر مفهوم **مكاسب التجارة** عن التقدم في رفاه الدّولة. يُعد مفهوما المزايا المقارنة ومكاسب التجارة المفهومين الأقدم والأكثر تداولاً في علم الاقتصاد ككل. وبالرغم من ذلك فغالباً ما يُساء فهمهما وتفسيرهما. ولذلك يستحقان بذل ما يكفي من الجهد لإعطاء صورة واضحة وفهم أعمق لكليهما.

آدم سميث وانتقاد القومية الاقتصادية

يرتبط تطور النظرية الاقتصادية الحديثة بولادة الاقتصاد الدّولي بشكل وثيق. نشر آدم سميث عام 1776 كتابه الشهير حول *طبيعة وأسباب ثروة الأمم* والذي أصبح اللبنة الأولى في النظرية الاقتصادية الحديثة. وفي سياق إرساء القواعد الأساسية لعملية تخصيص الموارد بكفاءة، شنّ سميث هجوماً عاماً على المذهب التجاري (**الميركانتيلية**) التـــي طغت على الفكر الاقتصادي في القرن الثامن عشر والتـــي تنادي بفكرة الأنظمة الاقتصادية القومية. ومن ضمن أفكارها أيضاً أن تزيد الصادراتُ على المستوردات، كوسيلة للحصول على إيرادات لتكوين الجيوش بالدرجة الأولى، ولتمويل مشاريع الإعمار الوطنية أيضاً.

يُعتبر الاعتقاد بأن التجارة هي نشاط يولد **قيمة صفرية** (المجموع الصفري) الخطأ الجوهري في منهج

---

[1] سنستخدم كلمة مزايا مقارنة أو نسبية بشكل متبادل يفيد نفس المعنى. (المترجم)

المذهب التجاري. في القرن الثامن عشر لم يكن مصطلح المجموع الصفري موجوداً. ولكنه يمثّل تعبيراً ملائماً عن الفكرة القائلة بأن المكاسب المتحصلة لدولة ما هي خسارة لدولة أُخرى. إن التفكير للحظة واحدة يجب أن يكون كافياً لنرى خطأ هذا الاعتقاد وعلى الأقل عند تطبيقه على التبادل الطوعي. عندما يبيع متجر للبقالة غالوناً من الحليب أو رغيفاً من الخبز فإن كُلاً من المتجر والمستهلك سيكونان في وضع أفضل. وإذا لم يحققا هذه الحالة فإنهما لن يُقدِما على عملية البيع والشراء. وتحقق هذه التبادلات الطوعية نتيجة إيجابية وليس مجموعاً صفرياً. في هذا السياق، لا تُعد استعارة التعابير الرياضية وصفاً ملائماً للعلاقات التجارية لحالة الرابحين والخاسرين. في الواقع، التجارة أكثر إيقاعاً من كرة القدم، وكتسلق الجبال أكثر تحدياً من سباق الدراجات.

في سبعينات القرن الثامن عشر، لم يكن الناس يدركون أنهم يعيشون في خضم ثورة صناعية، ولكن كان لدى سميث القدر الكافي من الملاحظة والإدراك ليعرف أن التطورات في مستوى المعيشة والتي حدثت خلال حياته كانت نتيجة لزيادة التخصص في الإنتاج. وفي سياق تحليله للتخصص صاغ واحدة من أهم مساهماته في علم الاقتصاد وهي أن التخصص يعتمد على حجم السوق.

من المفيد أن نذكر مثالاً معاصراً. فإذا كان مسموحاً لشركة إنتاج سيارات أن تبيع السيارات والجرارات فقط في ولاية ميتشيغين فإنها ستحصل على عوائد أقل وستبيع كمية محدودة من المركبات وستوظف عدداً قليلاً من العمال وبالتالي سيتخصص كل منهم بشكل أقل. أما في حالة السوق الكبير (السوق العالمي مثلاً) فإن شركات السيارات ستتمكن من توظيف مهندسين متخصصين بشكل كامل بأعمال دقيقة وحتى متناهية الصغر متعلقة بمكونات السيارة – كأقفال الأبواب مثلاً. ففي هذه الحالة سيكون المهندسون المتخصصون بإنتاج الأقفال ملمّين بكل ما يتعلق بتصميمها وإنتاجها وتجميعها وتركيبها على السيارات وبالتالي سينتجون بكفاءة أكبر. فالشركة، في حال كان سوقها ولاية واحدة كميتشيغن، لا يمكن أن تتحمّل توظيف مثل هذه المهارات المتخصصة ولن تكون كفوءة إطلاقاً.

يعتبر الولوج إلى الأسواق الخارجية أحد أهم العوامل في رواية آدم سميث حول خلق الثروة. سيكون مجال عمل الشركات محدوداً بحجم الأسواق الوطنية في حال عدم توافر الرغبة لدى الدّول الأُخرى بالاستيراد. في بعض الحالات تكون الأسواق الوطنية كبيرة بشكل كاف (الولايات المتحدة الأمريكية أو الصين) ولكن في معظم الحالات ليس الأمر كذلك. لا تستطيع الدّول صغيرة أو متوسطة الحجم إنتاج كل ما تحتاجه. فعلى سبيل المثال، تستورد هولندا جزءاً كبيراً من احتياجاتها وتعتمد أيضاً على الأسواق الخارجية لتصريف منتجاتها.

لقد انتقد سميث بشدة العوائق التجارية لأنها تضعف التخصص، والتقدم التقني، وخلق الثروة. كما أدرك أن الاستيراد يُمكِّن البلد من الحصول على سلع بتكلفة أقل أو على سلع غير قادر على إنتاجها، في حين يمكن لهذا البلد أن يصدر منتجاته إلى بلد آخر يحتاجها، وتكون عملية التصدير مفيدة فقط عندما تكون الصادرات قادرة على تغطية المستوردات. تتفق النظرة الحديثة للتجارة مع أفكار آدم سميث المعارضة للعوائق التجارية، وغالباً، لنفس الأسباب. وكذلك يُقر معظم الاقتصاديين أفضلية الأسواق المفتوحة على الرغم من

إدراك غالبيتهم لمحدودية تطبيق نظرية التجارة. سنتناول العوائق التجارية بالتفصيل في الفصلين السادس والسابع، ولكن سنقوم في هذه المرحلة بتطوير فهم أعمق لعوائق التجارة باستخدام نموذج جبري وبيانـــي مبسط.

نموذج مبسط للإنتاج والتجارة

سنتناول الآن أحد أكثر النماذج المبسّطة في الاقتصاد، وسنتوصل بالنتيجة إلى أن اتباع سياسة التجارة الحرة ستقود إلى تعظيم الرفاهية المادية لاحقاً سنختبر بعض الحالات المستمدة من الواقع والتـــي لا تتفق مع افتراضات النموذج وحيث تكون الحالة المثالية للتجارة الحرة محلاً للتساؤل.

الجدول 1.3 **افتراضات نموذج ريكاردو للتجارة المبسّط**

العمالة	■ عنصر مدخلات الوحيد ■ لا يمكن انتقاله عبر الحدود ■ يتمتع بحرية انتقال كاملة بين القطاعات ■ في حالة التشغيل الكامل
الأسواق	■ عدد المخرجات اثنان ■ المنافسة الكاملة ■ التكاليف التجارية وتكاليف النقل معدومة
تكنولوجيا	■ عوائد ثابتة على الحجم ■ ثبات المستوى التكنولوجي والمهارات

غالباً تُطلق تسمية *نموذج ريكاردو* على هذا النموذج المبسط باعتبار أنه يعتمد في المقام الأول على تحليل David Rickardo. يفترض النموذج وجود دولتين فقط تنتجان سلعتين، وباقتصار المدخلات على عنصر إنتاج وحيد (العمل). كما يفترض هذا النموذج أن الشركات آخذة للأسعار أي بعبارة أُخرى إن الأسواق تنافسية، وبالتالي لا يوجد شركة مسيطرة في السوق. بالإضافة لذلك يُعتبر هذا النموذج سكونياً لافتراضه ثبات المستوى التقنـــي ولانعدام أثر التعلم بوساطة الإنتاج والذي يُمكّن الشركات والصناعات من رفع إنتاجيتها عبر الزمن. يفترض ريكاردو أيضاً أن العمالة تتمتع بحرية كاملة للانتقال بين الصناعات ولكن لا يمكنها عبور الحدود الوطنية. يوضح الجدول 1.3 أهم هذه الافتراضات والتـــي سيتم التخفيف منها في الفصول اللاحقة.

المزايا الإنتاجية المطلقة وعوائد التجارة

تُعرَّف الإنتاجية وفقاً لنموذج ريكاردو أنها كمية المخرجات الناتجة عن وحدة واحدة من المدخلات. وباعتبار أن العمل هو عنصر المدخلات الوحيد لدينا الآن فيمكننا تعريف **إنتاجية العمالة** كما يلي:

(عدد الوحدات من المخرجات) / (عدد ساعات العمل)

فعلى سبيل المثال إذا أمكن إنتاج رغيفين من الخبز خلال ساعة واحدة، فإن الإنتاجية تحسب كما يلي:

(2 رغيف) / (1 ساعة عمل)

أو هي رغيفان بالساعة. وإذا أمكن إنتاج 4 أرغفة خلال ساعتي عمل فإن الإنتاجية تكون:

(4 أرغفة)/ (2 ساعة عمل) = 2 رغيف بالساعة

لنفترض الآن أنه لدينا سلعتان، الخبز والفولاذ، وبلدان هما الولايات المتحدة وكندا. وأنّ كليهما ينتج وفقاً لمعدلات الإنتاجية كما تظهر في الجدول 2.3.

الجدول 2.3 **الإنتاج خلال ساعة عمل**

	الولايات المتحدة	كندا
الخبز	2 رغيف	3 رغيف
الفولاذ	3 طن	1 طن

تظهر كندا أكثر إنتاجية من الولايات المتحدة فيما يتعلق بإنتاج الخبز ولكن الولايات المتحدة أكثر إنتاجية فيما يتعلق بالفولاذ.

توضح القيم في الجدول 2.3 أنّ إنتاجية صنع الخبز في كندا أعلى منها في الولايات المتحدة، وأنّ إنتاجية صنع الفولاذ أعلى في الولايات المتحدة. تمتلك كندا **مزية إنتاجية مطلقة** في إنتاج الخبز لأنها تنتج عدد أرغفة أكثر كل ساعة عمل (ثلاثة مقابل اثنين في الولايات المتحدة). وبالمثل، فإن الولايات المتحدة تمتلك مزية إنتاجية مطلقة فيما يتعلق بإنتاج الفولاذ.

إنّ نقطة الاستناد في دعم سميث لحرية التجارة تنطلق من اعتقاده أن كل بلد يمتلك مزية تنافسية في شيء ما بشكل أو بآخر وبغض النظر عن مصدر هذه المزية. فقد تتولد نتيجة لكفاءة القوة العاملة المتخصصة، خصوبة التربة وطبيعة المناخ، أو حتى بسبب مزاج السكان في البلد المعني. بعبارة أُخرى، تستطيع كل دولة أن تصنع سلعة ما، أن تستنبتها أو تستخرجها من باطن الأرض أو أن تقوم بحصد غلالها، وذلك بشكل أكثر كفاءة من شركائها التجاريين. وكنتيجة لذلك فإن الجميع سيستفيد من التجارة فيما بينهم.

وفقاً للمثال العددي الموجود في الجدول 2.3، فإنّ إنتاج كل رغيف من الخبز يُكلف الولايات المتحدة طناً ونصف من الفولاذ. بمعنى مماثل، إن **تكلفة الفرصة البديلة** لإنتاج رغيف واحد من الخبز مساوية لإنتاج طن ونصف من الفولاذ. وذلك على اعتبار أنّ إنتاج رغيف واحد من الخبز (وحدة واحدة) يتطلب من الاقتصاد أن يحوّل العمالة اللازمة لذلك من قطاع إنتاج الفولاذ مما يسبب خسارة طن ونصف من الفولاذ الذي كان من الممكن إنتاجه بدلاً من إنتاج رغيف من الخبز، وينبع هذا الاستنتاج من حقيقة أن كل ساعة عمل تستطيع أن تنتج إما رغيفي خبز أو ثلاثة أطنان من الفولاذ. ويمكن كتابة هذه النسبة كسعر مقايضة الخبز كما يلي:

$$P_{us}^{b} = \frac{\text{طن}3}{\text{رغيف } 2} = 1.5\left(\frac{\text{طن}}{\text{رغيف}}\right)$$

حيث P السعر، b الخبز، us الولايات المتحدة الأمريكية (البلد المعنـــي). كذلك الأمر، نستطيع كتابة سعر الولايات المتحدة للفولاذ كمعكوس للنسبة السابقة

$$P_{us}^{s} = \frac{\text{رغيف } 2}{\text{طن}3} = 0.67\left(\frac{\text{رغيف}}{\text{طن}}\right)$$

وبنفس الطريقة فإن السعر الكندي للخبز سيكون 0.33 (طن/ رغيف) وسعر الفولاذ سيكون 3 (رغيف /طن).

ستكون الولايات المتحدة في حال أفضل إذا تمكنت من بيع طن من الفولاذ مقابل أكثر من 0.67 رغيفاً من الخبز. وأيضاً ستكون كندا في حال أفضل إذا تمكنت من الحصول على طن من الفولاذ مقابل أقل من ثلاثة أرغفة. هكذا نرى أنَّ كلا البلدين سيحقق مكاسب نتيجة للتبادل التجاري في حال كان هناك اتفاق لبيع الفولاذ بأقل من ثلاثة أرغفة من الخبز ولكن أكثر من 0.67 رغيفاً. إن أي نقطة في هذا المجال ستكون مربحة للطرفين. وفي النهاية ستتم عملية التجارة بأي سعر يقع بين هذين الحدين

$$3.0\left(\frac{\text{رغيف}}{\text{طن}}\right) > P_{w}^{s} > 0.67\left(\frac{\text{رغيف}}{\text{طن}}\right)$$

حيث P_{w}^{s} هي السعر العالمي للفولاذ (سعر التبادل). ومع عدم توافر معلومات إضافية عن جانب الطلب في السوق فإنه يصبح من المستحيل تحديد فيما إذا كان السعر سيكون أقرب إلى أيٍّ من الحدود السعرية (3 تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج الفولاذ في كندا، أو 0.67 تكلفة الفرصة البديلة في الولايات المتحدة). فكلما كان أقرب إلى 0.67 فإن عوائد كندا من التجارة ستكون أكبر وكلما كان أقرب إلى 3 فإن الولايات المتحدة ستكون أكثر استفادة. وهكذا نرى أن كلا الطرفين سيتمتعان بمكاسب أكبر من التجارة طالما يتراوح السعر بين هذين الحدين.

دراسة حالة

عوائد التجارة في يابان القرن التاسع عشر

تعتبر عوائد التجارة إحدى أهم القواعد الأساسية في الاقتصاد الدّولي، لقد رأينا هذه النتيجة للتو من خلال النموذج النظري المبّسط الذي يوضح إمكانية استهلاك بلدين لمجموعة من السلع بقدر أكبر في حال قيام التجارة بينهما مقارنة بقيام كل منهما بالإنتاج منفرداً لهذه المجموعة. ويعتبر ذلك نتيجة لامتلاك كل منهما مستويات إنتاجية مختلفة تقود إلى أسعار مختلفة في حال كان الاقتصاد مغلقاً.

يسعى الاقتصاديون جاهدين لتحديد المكاسب المتحققة من التجارة. هل هي مكاسب ضئيلة أم هائلة نسبياً؟ ويحكم الإجابة على هذا السؤال المعقد عاملان: الأول: تتحقق مكاسب فورية نتيجة التجارة، وتدعى عوائد التجارة السكونية. كما تتحقق

أيضاً مكاسب عبر الزمن وتدعى عوائد التجارة الديناميكية، والتـــي يصعب التنبؤ بها لأنها تعتمد على التغيرات في الابتكار والإنتاجية. أما السبب الثاني المتعلق بصعوبة قياس المكاسب المحتملة من التجارة فيعود إلى أن معظم الدّول تقوم بالتجارة الدّولية حالياً وما يقاس هو العوائد المحتملة من ذلك وليس قياس الحالة الراهنة للبلد. ففي نموذجنا المبّسط انتقلنا من حالة انعدام التجارة إلى حالة وجودها، ولكن ليس في العالم الواقعي. فغالباً عندما تخفف البلدان العوائق التجارية فإنها توسع حجم تجارتها أي تنتقل من حالة معينة إلى حالة أكثر تجارة.

لقد قدم الاقتصاديان (بيرهوفن وبراون، *دورية مراجعة الاقتصاد الأمريكي*، الإصدار 95، العدد (1)، 2005)[2] معالجة مبتكرة لهذه القضية من خلال دراسة حالة اليابان. فقد أقدم الحكام اليابانيون على إغلاق السوق الياباني أمام الأجانب في عام 1639 عندما شعروا بتهديد الجماعات المسيحية التبشيرية (وداعميها البرتغاليون). ومنذ ذلك الوقت، كان مسموحاً فقط للهولنديين والصينيين بالقيام بالتبادل التجاري مع اليابان. ولكن بعدد محدود من السفن سنوياً. حتى منتصف القرن الثامن عشر، كان مسموحاً لسفينة هولندية واحدة سنوياً، بينما يُسمح بثلاث أو أربع سفن شراعية صينية. وقدّر بيرهوفن وبراون حجم الصادرات اليابانية بـــ 1.2 سنتاً بالنسبة لكل شخص أما المستوردات فقد كانت نحو 0.4 سنتاً لكل شخص بحلول منتصف القرن الثامن عشر. أساساً كان حجم التجارة معدوماً، وكان الاقتصاد مغلقاً.

وكما يعلم معظم الأمريكيين من كتب تاريخهم فقد قررت الولايات المتحدة إجبار اليابان على فتح أسواقها في بدايات العقد السادس من القرن التاسع عشر. حيث أرسلت الأدميرال Mathwe Perry لإنجاز هذه المهمة. بدأ الأدميرال بيري اتصالاته مع المسؤولين اليابانيين عام 1853، وانتهى إلى التوقيع على معاهدة محدودة في عام 1854. استمرت المفاوضات بناء على طلب الولايات المتحدة حتى تم توقيع اتفاقية تجارية شاملة عام 1858 وبدأ تطبيقها في 4 تموز 1859. بسرعة لحق بالأمريكيين كل من هولندا، روسيا، بريطانيا، وفرنسا. وفي منتصف ستينات القرن التاسع عشر أصبحت اليابان تعيش في ظل نظام التجارة الحرة بعد تحديد قدرتها على استخدام التعرفة الجمركية لتقليص مستورداتها نتيجة كبحها من قبل القوى الأجنبية.

تُعدُّ التجربة اليابانية مثالية لقياس عوائد التجارة السكونية. فاليابان أغلقت أسواقها قبل إجبارها على فتحها ولاحقاً تم إجبارها على اتباع نظام التجارة الحرة بشكل أو بآخر. وينبئ نموذجنا النظري المبسط بأنه ينبغي على اليابان أن تُحوّل إنتاجها المحلي لتستفيد من الأسعار العالية المقدمة لصادراتها، وبناء عليه فإن دخلها القومي يجب أن يزداد طالما ازدادت قيمة صادراتها وانخفضت قيمة مستورداتها، وكلا الأمرين قد حصل.

ازداد إنتاج اليابان من الحرير والشاي بشكل كبير بعد الانفتاح التجاري. وأصبحت هاتان السلعتان أهم السلع المصدرة. وضمت المستوردات المنسوجات الصوفية (لا تقوم اليابان بتربية الخراف)، ومجموعة من السلع المصنعة كالأسلحة التي لا يتم إنتاجها في اليابان. كما نما الدخل القومي بشكل ملحوظ. وقدر بيرهوفن وبراون أن الحد الأعلى لنمو الناتج المحلي الإجمالي بلغ 8-9 بالمئة. وهي زيادة ليست كبيرة ولكنها معقولة وتمثّل عوائد التجارة السكونية فقط. ومع مرور الوقت أصبحت اليابان تنتج لأسواق أكبر وبدأت باستخدام التكنولوجيا الجديدة مما دفع بعوائد إضافية نتيجة لازدياد الإنتاجية والابتكار.

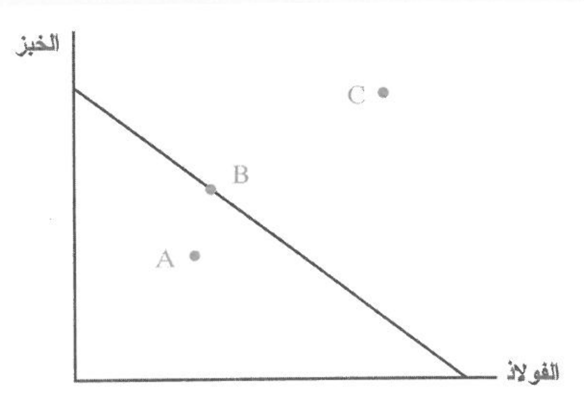
المزايا الإنتاجية المقارنة وعوائد التجارة

ما هي النتيجة في حال كان البلد لا يمتلك مزية إنتاجية مطلقة لأية سلعة؟ بالطبع يمكن تصور بلد ما

[2] Berhofen and Brown، American Economic Review، 95(1) 2005.

يعانـــي فقراً شديداً وعدم كفاية بالموارد مترافقاً مع انتشار الأمية وندرة في رؤوس الأموال. ماذا تستطيع أن تنتج هذه البلدان بشكل أكثر كفاءة من الولايات المتحدة أو ألمانيا؟ لماذا تُقدم الدّول الغنية على التبادل التجاري مع هذه البلدان طالما أنها غير كفوءة بالمطلق؟ الجواب يكمن في التجارة على الرغم من انعدام المزايا الإنتاجية المطلقة. يمكن للبلدان عالية الدخول أن تحقق مكاسب من التجارة. بعبارة أُخرى، إن هذه المكاسب لا تتعلق بوجود المزايا الإنتاجية المطلقة لسلعة معينة في البلدان الفقيرة. لفهم أكثر، يجب علينا في البداية أن نعرض بعض المفاهيم الأساسية.

الشكل 1.3 منحني إمكانيات الإنتاج للولايات المتحدة



في نموذج بسلعتين فقط، يُظهر منحنى إمكانيات الإنتاج عمليات المفاضلة بين السلعتين.

منحنى إمكانيات الإنتاج

يُظهر **منحنـــى إمكانيات الإنتاج (PPC)** المزيج الإنتاجي الذي يواجهه بلد معين عندما يختار إنتاج سلعتـــي الخبز والفولاذ. ويوضح الشكل 1.3 منحنـــى إمكانيات إنتاج افتراضي للولايات المتحدة. وتعد النقطة B الواقعة على المنحنـــى (PPC) نقطة كفوءة لأنها توظف الموارد المتاحة للحصول على أعلى مستوى إنتاجي ممكن. ويعتبر افتراض التوظيف الكامل مماثلاً لافتراض أن الولايات المتحدة تُشغّل مواردها في نقطة مماثلة للنقطة B الواقعة على المنحنـــى (PPC). أما عند النقطة A، يبدو أن الاقتصاد يقع داخل منحنـــى الإنتاج ويعمل بشكل غير كفوء مما يُنتِج ضياع مستوى معين من الإنتاج، لأنه لا يولّد المستوى الأعظم الممكن للمخرجات من المدخلات المتاحة. من ناحية أُخرى، تُعتبر النقطة C غير ممكنة لأن الموارد المتاحة لا تسمح بالوصول إلى ذلك المستوى من إنتاج ذلك المزيج من الخبز والفولاذ المشار إليه في تلك النقطة.

ويأخذ منحنـــى الإنتاج في الشكل 1.3 خطاً مستقيماً بسبب افتراض أن نسبة المبادلة بين الخبز والفولاذ ثابتة لا تتغير. وينبع هذا الشكل من افتراض أن العمالة متجانسة ولا يوجد فئة مؤهلة أكثر من فئة أُخرى. يتم أيضاً استخدام هذه المبادلة بين الخبز والفولاذ للتعبير عن تكلفة الفرصة البديلة للفولاذ. باعتبار أن تكلفة

الفرصة البديلة هي أفضل بديل يتم التخلي عنه للحصول على طن من الفولاذ، أي أن تتخلى الولايات المتحدة عن ثلثي رغيف خبز مقابل ذلك. في الشكل 2.3 تبلغ قيمة ميل منحنـــى إمكانيات الإنتاج ‎−0.67‎ وهو عبارة عن تقسيم عدد الأرغفة المتخلى عنها (Δ رغيف) على كمية الفولاذ الإضافية المنتجة (Δ فولاذ) وتكتب كما يلي:

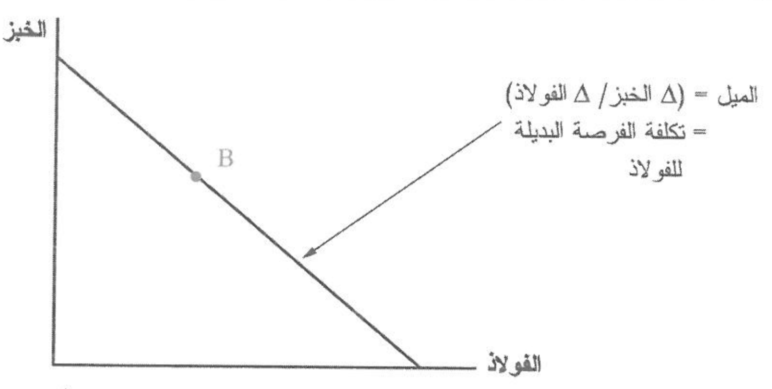
ميل منحنـــى (PPC) = (Δ الأرغفة المنتجة) / (Δ الفولاذ المنتج)

= تكلفة الفرصة البديلة للفولاذ

الأسعار النسبية

نفترض أن ميل منحنـــى إمكانيات الإنتاج **PPC** هو ‎−0.67‎ كما يظهر في الشكل 2.3، وإذا لم تقم الولايات المتحدة بأي مبادلات تجارية مع العالم الخارجي، ففي هذه الحالة ستقوم بالتخلي عن 0.67 رغيف من الخبز لتتمكن من إنتاج طن إضافي من الفولاذ.

الشكل 2.3 **تكلفة الفرص البديلة وميل منحني إمكانيات الإنتاج**



يعبر ميل منحنى إمكانيات الإنتاج عن تكلفة الفرصة البديلة للسلعة الممثلة على المحور الأفقي. يرتكز ذلك على تعريف الميل بأنه نسبة التغير على المحور العمودي مقسوماً على نسبة التغير على المحور الأفقي وذلك عند الانتقال من نقطة إلى أخرى على منحنى إمكانيات الإنتاج.

تُدعى هذه المبادلة **الأسعار النسبية** للفولاذ أو تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج الفولاذ. ويعبِّر مصطلح *الأسعار النسبية* عن سعر سلعة ما باستخدام سلعة أُخرى وليس باستخدام وحدات نقدية. وبناءً عليه في حال عدم وجود تبادل تجاري، يجب أن يكون السعر النسبـــي لسلعة ما مساوياً لتكلفة الفرصة البديلة لإنتاجها.

ومن السهل تحويل السعر النسبـــي للفولاذ إلى السعر النسبـــي للخبز وذلك بأخذ مقلوب سعر الفولاذ أي إذا كان سعر طن واحد من الفولاذ في الولايات المتحدة هو 0.67 رغيفاً من الخبز فإن 1.5 طن من الفولاذ هو سعر رغيف من الخبز، وبنفس المنطق فإن تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج رغيف خبز تبلغ 1.5 طناً من الفولاذ في الولايات المتحدة وذلك عندما يكون الإنتاج وفقاً للنقطة B على منحنـــى إمكانيات الإنتاج أو أيّة نقطة

أُخرى واقعة عليه كما في الشكل 2.3.

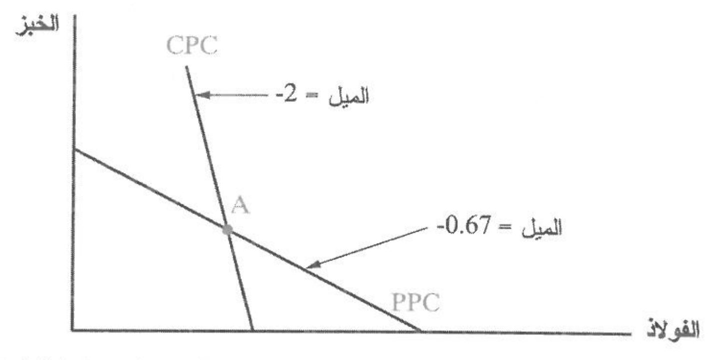
منحنى إمكانيات الإستهلاك

تدعى حالة الغياب التام للتجارة مع العالم الخارجي **بحالة الاكتفاء الذاتـــي autarky**، وفي هذه الحالة يقتصر الاستهلاك في بلد ما كالولايات المتحدة أو كندا على ما يقوم بإنتاجه. لنفرض أن الاقتصاد الكندي يعيش في حالة اكتفاء ذاتـــي أيضاً وأنّ تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج الفولاذ هي ثلاثة أرغفة من الخبز لكل طن وفي الولايات المتحدة هي 0.67 رغيف لكل طن. في هذه الحالة سيتمكّن كلا البلدين من رفع مستويات الاستهلاك لديهما عند قيام التجارة بينهما. بشكل عام سيكسب كلاهما وسيحققان عوائد من التجارة إذا كان السعر يقع بين قيمتـــي التكلفة الحدية للبلدين. أي أن المنفعة ستتحقق لكليهما في حال تحققت المعادلة التالية:

0.3 (رغيف/طن) $> P_W^s >$ 0.67 (رغيف/طن)

لنفترض أن سعر التبادل المتفق عليه كان رغيفاً 2 خبز لكل طن من الفولاذ. وكان سعر المتاجرة في الولايات المتحدة 0.67 رغيف لكل طن فولاذ عند النقطة A كما هو موضح في الشكل 3.3 الذي يبين منحنـــى إمكانيات الإنتاج للولايات المتحدة.

الشكل 3.3 الإنتاج والتبادل التجاري قبل التخصص



إذا أنتجت الولايات المتحدة عند النقطة A وكان سعر التبادل للفولاذ هو 2، عندها يمكنها مبادلة الفولاذ بالخبز وتنقل سلة استهلاكها إلى خارج منحنى إمكانيات الإنتاج الخاص بها.

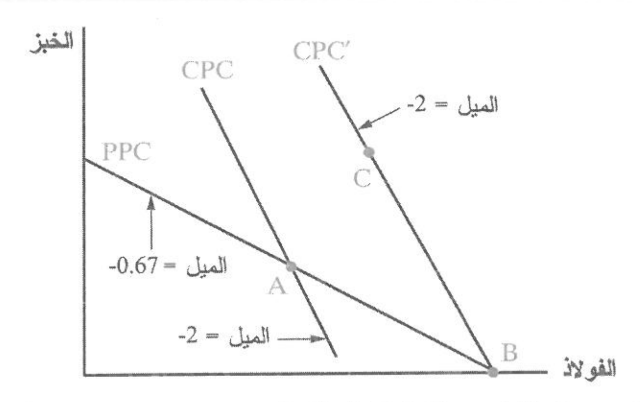
يبين **منحنـــى إمكانيات الاستهلاك (CPC)** إمكانيات المبادلة بين البلدين. ويبلغ ميل منحنـــى **(CPC)** -2، وهو يعبِّر عن السعر النسبـــي للفولاذ، أو نسبة التبادل بين الخبز والفولاذ. ونرى أن منحنـــى **(CPC)** يمر عبر النقطة A، لأنه عند هذه النقطة يتكون المزيج الممكن تبادله من كلتا السلعتين إذا قامت الولايات المتحدة بالإنتاج وفقاً لهذه النقطة. وإذا أقدمت الولايات المتحدة على المبادلة فإن ذلك سيحرك الإنتاج للأعلى على طول منحنـــى **CPC**، وستقوم بمبادلة كل طن من الفولاذ برغيفي خبز. إنَّ نتيجة عملية المبادلة هذه

أفضل مما لو بقيت تنتج خبزاً أكثر طالما أنّ أية نقطة على منحنـــى إمكانيات الإنتاج تمنح فقط ثلثي رغيف من الخبز مقابل طن من الفولاذ. وبما أنه من غير الممكن أن تنتج الولايات المتحدة خارج حدود منحنـــى إمكانيات الإنتاج فإنها تستطيع أن تستهلك أكثر من خلال مبادلة الفولاذ من أجل الخبز.

عوائد التجارة

سيستغرب المرء ويتساءل لماذا تنتج الولايات المتحدة الخبز طالما أن التخلي عن إنتاج طن من الفولاذ يتيح لها إنتاج ثلثي رغيف من الخبز فقط. فإذا رغبت الولايات المتحدة بالتخصص في إنتاج الفولاذ أو مبادلته مع الخبز فإنها ستكون في حال أفضل طالما أنها ستحصل على رغيفين مقابل كل طن من الفولاذ. ووفقاً للشكل 4.3 فإن نقطة الإنتاج للولايات المتحدة قبل عملية المبادلة هي (A) وهي نفسها نقطة الاستهلاك طالما أنه في غياب المبادلة سيكون الإنتاج مساوياً بالضرورة للاستهلاك. في حين تمثّل النقطة B في الشكل 4.3 الإنتاج في حالة التخصص بشكل كلي في إنتاج الفولاذ. وهذا ممكن عند فتح باب التبادل التجاري وقيام الولايات المتحدة بعملية التبادل على طول المنحنـــى 'CPC الذي له نفس ميل المنحنـــى CPC (−2). إذا كانت الولايات المتحدة تنتج عند النقطة B وتتحرك صعوداً على المنحنـــى 'CPC فإنه من الممكن أن تصل إلى النقطة C مثلاً، والتـــي تبرز استهلاكاً أكبر من الفولاذ والخبز معاً. بشكل مماثل، إذا اختارت الولايات المتحدة الإنتاج عند النقطة A والقيام بالتبادل فإن أي مزيج من كلتا السلعتين، متاح على طول المنحنـــى PPC أو CPC، سوف يعطي مزيجاً أكبر من الاستهلاك على طول المنحنـــى 'CPC.

الشكل 4.3 **الإنتاج لتعظيم الدخل**



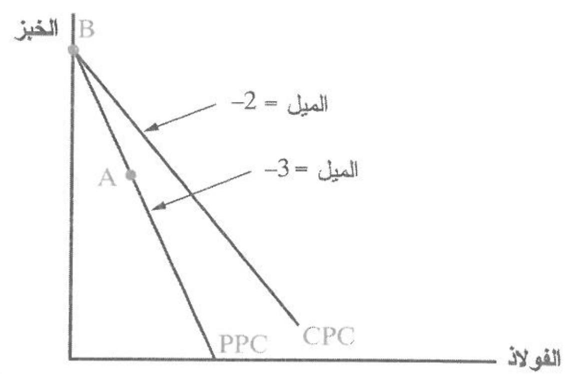
من خلال التخصص في الإنتاج عند النقطة B والمبادلة بالخبز، تحصل الولايات المتحدة الأمريكية على أكبر سلة استهلاك ممكنة

إن الملاحظة الأكثر أهمية حول الإنتاج عند النقطة B هي أنها تُعظّم دخل الولايات المتحدة. وهذا ينبع من حقيقة مفادها أنها تقدم أفضل مزيج متاح من كلتا السلعتين. لتوضيح ذلك، خذ بعين الاعتبار أنه لا يوجد

نقطة إنتاج أُخرى تضع الولايات المتحدة على خط السعر الذي يقع أبعد من الحالة الأصلية. فكل نقاط الإنتاج الأُخرى على طول منحنـــى إمكانيات إنتاج الولايات المتحدة تقع تحت منحنـــى إمكانيات الاستهلاك 'CPC. كما أن كل منحنـــى CPC له الميل (−2) يتقاطع مع PPC في نقطة غير النقطة B سوف تقع تحت المنحنـــى 'CPC. بمعنـــى آخر، إذا كان منحنـــى إمكانيات إنتاج الولايات المتحدة هو PPC والسعر النسبـــي للفولاذ هو 2 فإن أكبر مزيج من سلع الاستهلاك سيتم الحصول عليه عندما تتخصص الولايات المتحدة بإنتاج الفولاذ وتقوم بمبادلته للحصول على الخبز.

هل تحصل كندا على مكاسب من المبادلة كما تحصل عليها الولايات المتحدة؟ بشكل لا لبس فيه فإن الجواب هو نعم. انظر إلى الشكل 5.3، حيث تمثّل النقطة A حالة الإنتاج في كندا قبل عملية المبادلة. وتكون تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج الفولاذ هي ثلاثة أرغفة خبز لكل طن على طول منحنـــى إمكانيات الإنتاج، كما سيكون سعر المبادلة هو رغيفا خبز لكل طن من الفولاذ بعد بدء عمليات المبادلة. ستعظم كندا دخلها بالانتقال على طول منحنـــى إمكانيات الإنتاج إلى النقطة التـــي تكون فيها متخصصة بشكل كامل في إنتاج الخبز. عندها تستطيع مبادلة الخبز للحصول على الفولاذ وفقاً لسعر التبادل الذي سيكون مُفضّلاً على سعر التبادل المحلي (3 أرغفة لكل طن من الفولاذ). كما ستتمكن كندا من الاستهلاك عند نقطة على المنحنـــى CPC تقع خارج المنحنـــى PPC تكون إلى اليمين وأعلى من نقطة التوازن قبل المبادلة A. هكذا نرى أن كندا الآن في حال أفضل (مثل الولايات المتحدة) عند حصول المبادلات لأنها ستحصل على مزيج أكبر من كلتا السلعتين فيما لو قامت بإنتاجهما منفردة.

الشكل 5.3 مكاسب كندا من التبادل التجاري



من خلال التخصص في الإنتاج عند النقطة B والمبادلة بالفولاذ، تحصل كندا على أكبر سلة استهلاك ممكنة.

يساعدنا المثال العددي التالي على توضيح المكاسب المتحققة نتيجة الدخول في عملية التبادل التجاري. لنفترض أن السعر النسبـــي للفولاذ هو رغيفا خبز لكل طن. فعندما تزيد الولايات المتحدة إنتاجها بمقدار طن

واحد من الفولاذ فهي تتخلى عن 0.67 رغيف من الخبز لكنها في المقابل تستطيع مبادلة هذا الطن برغيفي خبز مما يولد لديها عائداً صافياً يبلغ 1.33 رغيف خبز (2 – 0.67 = 1.33). وهنا يتوجب على كندا أن تتخلى عن 0.67 طن من الفولاذ لتلبية الطلب الأمريكي على الخبز. فهي ستقوم بمبادلة رغيفي خبز مقابل طن من الفولاذ مما يولد عائداً صافياً لديها يبلغ 0.33 طن من الفولاذ (1 – 0.67 = 0.33). في النهاية، حقق كلا البلدين منافع أكبر من التجارة.

سعر التبادل والأسعار المحلية

بات معلوماً أنه لطالما أن سعر التبادل يتراوح بين السعرين المحليين ما قبل التبادل في كل من كندا والولايات المتحدة، فإن كلا البلدين يستفيدان من عملية التبادل. لكن، ما الذي يضمن أن يبقى سعر التبادل فعليا ضمن هذا النطاق، (رغيف/طن) $0.67 < P_W^s <$ (رغيف/طن) 0.3؟ ما الذي سيحدث ما لو كانت قيمة P_W^s تساوي 4 أو 0.5 على سبيل المثال؟

لنأخذ بداية حالة سعر التبادل بحيث يكون 4 أرغفة مقابل طن من الفولاذ. عند $P_W^s = 4$، سيكون سعر تبادل الفولاذ أعلى من تكلفة الإنتاج في كلا البلدين. من الواضح إذاً أن الولايات المتحدة ستفضل الاستمرار في التخصص في إنتاج الفولاذ ومبادلته بالخبز. لا شيء تغير إذاً فيما يتعلق بإستراتيجية الولايات المتحدة الهادفة إلى تعظيم دخلها أو سلتها الاستهلاكية. يكمن الاختلاف الوحيد في أن الولايات المتحدة باتت تحصل الآن على 4 وحدات من الخبز مقابل كل وحدة من الفولاذ، بينما كانت تحصل سابقا على وحدتين اثنتين من الخبز فقط مقابل كل وحدة من الفولاذ. ولكن فيما يتعلق بكندا، مع ارتفاع سعر الفولاذ، يصبح تحول المنتجين الكنديين إلى صناعة الفولاذ أكثر ربحية. السبب في ذلك هو أن تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج الفولاذ هي 3 أرغفة من الخبز، بينما سيباع طن الفولاذ الواحد مقابل 4 أرغفة. يمكن لكندا أن تصل إذاً إلى تعظيم سلتها الاستهلاكية من خلال التخصص في إنتاج الفولاذ ومبادلته بالخبز.

ختاماً، من الواضح إذاً أن كلا البلدين أصبح متخصصاً بإنتاج الفولاذ، وأنه لم يبق للخبز مَنْ ينتجه. سنكون إذاً أمام وفرة في الفولاذ مقابل نقص في الخبز، ما يستتبع بشكل طبيعي ارتفاع أسعار الخبز وانخفاض أسعار الفولاذ. ستستمر هذه الآلية أقلّه حتـــى ينخفض سعر تبادل الفولاذ دون تكلفة الفرصة البديلة للإنتاج في كندا، البلد ذي التكلفة الأعلى. ما إن يصبح P_W^s أقل من 3، حتـــى يعود المنتجون الكنديون لإنتاج الخبز ما سيزيد من كمية الخبز مقابل انخفاض في إنتاج الفولاذ ويُستأنف التبادل من جديد.

في الحالة الثانية، حيث يكون P_W^s أقل من 0.67. ستستمر كندا بالتخصص في إنتاج الخبز، بينما ستتحول الولايات المتحدة في إنتاجها نحو هذه السلعة. في هذه الحالة، ستشهد سوق الخبز فائضاً منه، كما سيعانـــي عرض الفولاذ من نقص واضح، لتنطلق بذلك نفس الآلية السابقة لضمان إنتاج كلا السلعتين. سيتحدد سعر التبادل التوازنـــي إذاً بحيث يكون ضمن النطاق الذي حددناه سابقاً، أي بين تكلفتـــي الفرصتين البديلتين في

كلا البلدين. هنا، سيتحدد سعر التبادل التوازنـــي بين 0.67 و3.0 أرغفة لكل طن من الفولاذ.

في الحالة المتطرفة، يمكن أن يتساوى سعر التبادل مع تكلفة الفرصة البديلة لأحد البلدين. فعلى سبيل المثال، ما لو وصل سعر تبادل الفولاذ إلى 0.67 رغيفاً لكل طن من الفولاذ، فإننا سنقول إنه سيان بالنسبة للولايات المتحدة أَدَخلت في عملية التبادل أم لم تدخل. فالولايات المتحدة لن تكسب شيئا كما أنها لن تخسر شيئا ما لو دخلت في عملية التبادل في ظل سعر كهذا، حيث إن كل المكاسب ستكون من نصيب كندا. وبنفس المنطق، ستجد كندا أنه سيان بالنسبة لها أَدَخلت في عملية التبادل أم لم تدخل ما لو أصبح سعر التبادل مساوياً لتكلفة الفرصة البديلة لديها، ذلك أن كل الأرباح ستذهب إلى الولايات المتحدة.

من الضروري الاعتراف بأنه، دون معلومات إضافية عن ظروف التداول، فإنه لا يمكن الذهاب أبعد من ذلك في تحليل سعر التبادل. فما لو سأل سائل عن سعر التبادل عما إذا كان أقرب إلى 0.67 أم إلى 3.0؟ سنقول إن الجواب سيعتمد على شدة الطلب على كل من السلعتين في كلا البلدين، ولطالما أننا لم نُدخل تحليل الطلب بشكل صريح في نموذجنا المعروض هذا، فإنه لن يكون بمقدورنا تقديم إجابة دقيقة عن هذا السؤال. قد نعلم أنه عندما يكون سعر التبادل أقرب إلى 0.67، فإن أرباح التبادل ستكون في صالح كندا، أما إذا كان سعر التبادل أقرب إلى 3.0 فإن الولايات المتحدة ستكون المستفيد الأكبر. مع هذا كله، تبقى حقيقة أن كلا البلدين سيستفيدان لطالما أن سعر التبادل محدد بقيمة ما تقع بين تكلفتـــي الفرصتين البديلتين لكلا البلدين، وهذه حقيقة تدعمها قوى السوق الناظمة للتبادل.

مقارنة بين المزايا الإنتاجية النسبية والمطلقة

يُعتبر امتلاك إنتاجية أكبر لعنصر العمل مثالاً لما يعرف *بالمزية الإنتاجية المطلقة*. رأينا سابقاً أنه إذا ما امتلك كل بلد مزية مطلقة في إنتاجية سلعة ما من السلع، فإنه سيكون مربحاً لهذا البلد، في آن معاً، أن يتخصص في إنتاج هذه السلعة ثم أن يبادلها بالسلع الأُخرى. مع ذلك، من المهم ملاحظة أن الأرباح المتحققة من التبادل بين بلدين لا تعتمد بأي شكل من الأشكال على امتلاك كل بلد لمزية مطلقة. لقد رأينا سابقاً أن العامل المحدِّد لعوائد التبادل إنما كان حقاً هو تكاليف الفرص البديلة المحدَّدة قبل التبادل لكل من الخبز والفولاذ. يجب أن نذكر بأن تكاليف الفرص البديلة إنما تُشتق من الإنتاجية، لكن بما أنه يتم عرض هذه التكاليف على شكل نسب، فإن مستويات مختلفة جداً من الإنتاجية (المطلقة) يمكن أن تقود إلى نفس عمليات التبادل.

نقول عن بلد ما بأنه يمتلك **مزية إنتاجية نسبية** من سلعة ما، أو فقط مزية نسبية، إذا ما كانت تكاليف الفرصة البديلة لإنتاج هذه السلعة أقل من تكاليف إنتاج نفس السلعة عند شركائه التجاريين. يقوم مفهوم المزايا النسبية على فكرة أن الدّول تعظم من رفاهيتها المادية عندما تستخدم مواردها بحيث تحصل منها على أعلى قيمة ممكنة. ولأجل معرفة أعلى قيمة ممكنة من استخدام عنصر ما، فإنه لابد من مقارنة عدة خيارات لاستخدام العنصر المذكور ثم انتقاء أفضلها. فإذا ما كانت تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج الخبز في كندا أقل من

مثيلتها في الولايات المتحدة، فإنه يجب على كندا أن تنتج الكثير من الخبز لتبادله بالفولاذ.

يعتبر هذا التمييز بين مفهومي المزايا النسبية والمطلقة من أهم المسائل في علم الاقتصاد. وعلى الرغم من السهولة النسبية للتمييز بين المفهومين، فإنه غالباً ما لا يلقى الاستيعاب والفهم المطلوبين. فعلى سبيل المثال قد نقرأ أو نسمع تعليقات حول المنافسة تقول إنه إذا لم يمتلك بلد ما مزية مطلقة، فإنه لن يكون بمقدوره بيع منتجاته في الخارج. يوضح النموذج الذي عرضناه سبب اعتبار فهم كهذا فهماً خاطئاً، كما يفسر النموذج كيف يمكن للبلدان الأقل إنتاجية أن تقوم بتصدير بعض السلع.

الجدول 3.3 **الإنتاج خلال ساعة عمل**

	اليابان	ماليزيا
السيارات	2	0.5
الفولاذ	2 طن	1 طن

عوائد التبادل التجاري في غياب المزايا المطلقة

لندرس الحالة الواردة في الجدول 3.3. تمتلك اليابان مزية مطلقة في إنتاج كلتا السلعتين السيارات $(2 > 0.5)$ والفولاذ $(2 > 1)$، إلا أنه لا يزال بإمكان اليابان تحقيق مكاسب من التجارة والمبادلة تماما كماليزيا التـــي لا تملك مزايا مطلقة في إنتاج أي من السلعتين. إذا لم تنخرط اليابان في التبادل، فسوف تكون محكومة بإمكانيات إنتاجها الخاصة التـــي تفرض عليها التخلي عن إنتاج طن واحد من الفولاذ من أجل إنتاج سيارة واحدة إضافية. في ماليزيا، يكلف إنتاج سيارة واحدة طنين من الفولاذ. مع هذا، نجد ثمة فرصة للاستفادة المشتركة بين البلدين فيما إذا قام التبادل التجاري بينهما.

تفوق تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج الفولاذ في اليابان نظيرتها في ماليزيا على الرغم من أن اليابان تمتلك معدلا مطلقا أعلى في إنتاجية الفولاذ. لهذا السبب، إذا ما أرادت اليابان أن تتبع مزيتها النسبية وأن تعظم دخلها، فعليها أن تتخصص في إنتاج السيارات، القطاع الذي تتمتع فيه بتكلفة فرصة بديلة أقل من تلك الماليزية. عندما تُفتح أبواب التبادل التجاري، سيتراوح السعر العالمي للسيارات بين 1 حتـــى 2 طناً من الفولاذ مقابل كل سيارة، ويمكن عرض تكاليف الفرص البديلة للإنتاج في كل من اليابان وماليزيا كما يلي:

$$1\left(\frac{\text{طن}}{\text{سيارة}}\right) < P_w^c < 2\left(\frac{\text{طن}}{\text{سيارة}}\right)$$

لنفترض أن سعر التداول كان 1.5 طناً من الفولاذ مقابل كل سيارة. فإذا ما تحركت اليابان نحو التخصص في صناعة السيارات مع فتح أبواب التبادل، فعليها أن تتخلى عن طن واحد من الفولاذ مقابل إنتاج سيارة إضافية واحدة. تستطيع اليابان أن تبادل السيارة الإضافية الواحدة المنتجة مقابل 1.5 طناً من الفولاذ ما يعنـــي ربحاً صافياً قدره 0.5 طناً من الفولاذ إضافة إلى إنتاجها المحلي الخاص. بشكل مماثل، ستتخلى ماليزيا عن 0.5

سيارة من إنتاجها مقابل طن إضافي واحد من الفولاذ، إلا أنها بالطبع ستربح 0.67 سيارة عن مبادلة كل طن من الفولاذ. بالمحصلة، سيستفيد كلا البلدين وسيكونان قادرين على استهلاك كميات من كلتا السلعتين تفوق الكميات التـــي كانا ليستهلكانها ما لو قَصَرَ كل منهما استهلاكه فقط على إنتاجه الوطنـــي.

يوضح المثال السابق، على الرغم من بساطته، مبدأً أساسياً حول الأرباح المكتسبة من التبادل. إن أكثر ما يهم عند تناول موضوع التبادل، ليس المزايا المطلقة بقدر ما هو المزايا النسبية. فمن النقاط المركزية في علم الاقتصاد الدّولي حقيقة أن: الفروقات في المزايا المطلقة لا تمنع تحقيق الأرباح من التبادل. أبعد من ذلك، كون البلدين يربحان من التجارة لا يعنـــي أن الدخول أو مستويات المعيشة متساوية فيهما. سيكون الدخل الماليزي أقل من الدخل اليابانـــي لأن ماليزيا تنتج أقل مما تنتجه اليابان في وحدة الزمن. تنتج ماليزيا خلال ساعة عمل واحدة ما قيمته طنا واحدا من الفولاذ أو 0.67 سيارة (عبر التبادل). بالمقابل، ينتج العمال اليابانيون سيارتين اثنتين في كل ساعة عمل، ما يعادل 3 أطنان من الفولاذ (عبر التبادل). بناء على ما سبق نلاحظ أنه نتيجة للمستوى الأعلى في المزية الإنتاجية المطلقة، فإن الدخول في اليابان تعتبر أعلى بقليل مع أو دون التبادل.

دراسة حالة

تغير المزايا النسبية في جمهورية كوريا 1960-2007

قلة قليلة من الدّول انطلقت وهي تمتلك حجماً محدوداً من الموارد كالذي كانت تمتلكه جمهورية كوريا (كوريا الجنوبية). ما إن تحررت من أربعين سنة من الاستعمار (1905–1945) بخسارة اليابان في الحرب العالمية الثانية، حتى دخلت كوريا في حرب أهلية (1950–1953) انتهت بتقسيمها إلى دولتين. كان العديد من المراقبين متشائمين حول مستقبل الدّولة غير الشيوعية في كوريا الجنوبية. كانت المقدرات الصناعية لكوريا تتركز في جزئها الشيوعي، في كوريا الشمالية، ولم يكن لدى كوريا الجنوبية الكثير لتستخدمه إلى جانب التفاني والجهد الكبيرين لشعبها. لاحقاً، وبعد خمسين سنة تالية، قلة قليلة من الدّول كانت قد حققت معدلات نمو تفوق تلك التي حققتها كوريا الجنوبية.

نما الدخل الحقيقي للفرد في الجمهورية الكورية، بين العامين 1960 و2010، بمعدل 5.4 بالمئة سنوياً (الجدول 4.3). وفقاً لمعدل النمو هذا، فإن الدخل الفردي يتضاعف كل ثلاثين سنة في كوريا.

قامت الاستراتيجية الاقتصادية لكوريا، خلال السنوات القليلة التـــي تلت الحرب الكورية، على تقييد المستوردات والتركيز على إنتاج بدائل المستوردات، استراتيجية كانت شائعة بالنسبة للبلدان النّامية في خمسينات القرن الماضي. كانت كوريا واحدة من أوائل الدّول التـــي اعترفت بقصورها وعجزها والحاجة لتغيير سياساتها. في العامين 1960 و1961، قاد التغيير السياسي إلى تغيير في السياسات الاقتصادية وإلى اندماج أكبر في الاقتصاد العالمي. أزالت كوريا العديد من القيود المفروضة على المستوردات كما راحت تشجع الصناعات الموجَّهة للتصدير. بين العامين 1960 و2010، ارتفعت نسبة التجارة – إلى – الناتج المحلي الإجمالي في كوريا من 15.8 إلى 102.

اقتصرت جهود كوريا التصديرية، في البداية، على البضائع المتاحة لديها commodities on hand، السلع المعدنية في المقام الأول، بعض المنتجات الزراعية والبحرية (كالأعشاب البحرية)، بالإضافة لبعض السلع الاستهلاكية البسيطة. عدة عقود بعد 1960، تطورت صناعات كوريا التصديرية بشكل ملحوظ، من منتجات بسيطة تتطلب بعض المهارات وقليلاً من رأس المال إلى منتجات تتطلب الكثير من المهارات ومن رأس المال. بعد انقضاء السنوات القليلة الأولى التـــي كرستها

لاكتشاف مزاياها النسبية، طورت كوريا قطاعات تنافسية في الشعر المستعار، النسيج، الأحذية والخشب المصنع. لاحقاً، انعكس تزايدُ الدخل تزايداً في المهارات وتطوراً في سوق الأدوات المنزلية وصناعات التجميع الالكترونية.

الجدول 4.3 مؤشرات عن الاقتصاد الكوري

	1960	1980	2000	2010
متوسط الناتج المحلي الإجمالي لكل فرد (2000 دولار أمريكي)	1,154	3,358	11,347	16,372
نسبة التجارة – إلى – الناتج المحلي الإجمالي	15.8	72.0	74.3	102.0

أخيراً، استُتبعت هذه الصناعات بصناعة السيارات، الحواسيب والالكترونيات. خلال العقد الأول من الألفية الجديدة، كانت كوريا قد أصبحت دولة صناعية مدرجة ضمن قائمة الدّول ذات الدخل المرتفع، كما وأصبحت قادرة على تصدير أكثر المنتجات التكنولوجية تطوراً وفي أكثر من قطاع إنتاجي. من الواضح إذاً أن تاريخ كوريا الاقتصادي يوضح أن المزية النسبية ليست منحة غير قابلة للتغيّر، بل يمكن أن ينظر إليها على أنها وسيلة لرفع الدخول وتشجيع التنمية.

تزايدت حصة المنتجات الكورية التي تباع في السوق العالمية شيئاً فشيئاً، ولم ينحصر الإنتاج الكوري أو يقيد نفسه بنمو السوق المحلية فحسب. أضف إلى ذلك، فقد كانت المنتجات الكورية تنافسية في أسعارها وفي جودتها، حيث كان لقدرة كوريا على الحصول على مستوردات بالأسعار العالمية أهمية بالغة، إلا أن العامل الكامن وراء تنافسية هذا البلد إنما يتمثّل بالزيادة السريعة في إنتاجيتها. لو لم تزدد المخرجات التي يحققها العامل الكوري خلال وحدة الزمن، لما كان باستطاعة دخول الكوريين أن تحقق الزيادة التي حققتها، ولما كان باستطاعة كوريا أن تحوّل مزيتها النسبية من منتجات تتطلب مستوى منخفضاً من المهارات إلى منتجات تتطلب بشكل متزايد مستويات عالية من المهارات. بدورها، تتطلب الإنتاجية المتزايدة مجموعة من التغييرات المكمّلة التي تتراوح من تطوير الجامعات والمؤسسات البحثية إلى التغييرات التنظيمية وتراكم رأس المال اللازم للاستثمار في آلات ومعدات جديدة.

واجهت كوريا، في سياق تشجيع وتعزيز صادراتها ورفع إنتاجيتها، جملة من العقبات من مثل الجمود البيروقراطي، مشكلات التسويق إلى الأسواق الخارجية التي تختلف جذريا عن أسواق كوريا المحلية، وكذلك الافتقار إلى الإدارة التقنية والخبرة الصناعية. استطاعت كوريا أن تتجاوز هذه الصعوبات جميعا، لتفرض نفسها مثالا عن البلد الذي عرف كيف يستخدم مزيته النسبية في خدمة تطوير اقتصاده. استخدمت كوريا، بنفس الوقت، ضغوط المنافسة الخارجية لرفع إنتاجيتها الخاصة وتحسين معايير الجودة في إنتاجها ما أسهم بشكل مباشر في زيادة نصيب الفرد من الدخل القومي. لقد جاء نجاح كوريا ثمرة لتضافر جهود كل من الحكومة، القطاع الخاص وعدد من الشركات المشتركة بين القطاعين العام والخاص. السؤال المفتوح الذي يجب أن يطرح هو ما إذا كان كل واحد من هذه القطاعات الثلاثة (الحكومي، الخاص، والمنظمات الحكومية والخاصة المشتركة) قد لعب الدور نفسه في نهضة كوريا. بكلام آخر: هل يُعزى نجاح كوريا إلى الإدارة الحكيمة للسياسات الحكومية، أم إن هذه السياسات لعبت دوراً ثانوياً (أو حتى سلبياً) مقارنة مع دور المنافسة وقوى السوق؟

"التنافسية" والمزايا النسبية

يعتبر الحديث عن "التنافسية" شائعاً جداً في أحاديثنا العامة، وقد يكون من الضروري أن نوضح طبيعة العلاقة التـــي تربط هذا المصطلح بمفهوم المزايا النسبية. رأينا، في التحليل السابق، أن المزية النسبية تنتج عن

اختلاف الإنتاجية بين البلدان في حالة الاقتصاد المغلق. كنا قد أهملنا، في نموذجنا المُبّسط عن اقتصاد المقايضة، متغيرات عديدة من قبيل الأجور، الأسعار وأسعار الصرف. على أرض الواقع، لا يمكن للشركات مقايضة الفولاذ بالخبز، وليس بإمكانها دفع أجور العمال من خلال تقسيم منتجاتها وتوزيعها عليهم.

في ظل استبعاد أسعار الصرف والأبعاد النقدية لكل من الأجور والأسعار، كنا قد افترضنا، بشكل عام، أنه كان يتم تقييم وتسعير كل من عنصر العمل بالإضافة إلى المخرجات السلعية بشكل صحيح. بمعنى آخر، لقد افترضنا أن أسعار كل من المدخلات والمخرجات تعكس بحق الندرة النسبية لكل منهما. في حالة كهذه، لن يكون هناك ثمة فارق بين المزية النسبية لدولة ما من جهة وقدرة شركاتها على بيع سلعها بأسعار منافسة من جهة أُخرى. هذا يعني أنه إذا ما قَيَّمت كلُّ الأسواق أسعارَ مدخلاتها ومخرجاتها بالشكل المناسب، فإن المزية التجارية لدولة ما ستحدد بمزيتها النسبية.

لسوء الحظ، تفشل الأسواق أحياناً في إنتاج الحجم الأمثل من المخرجات، وفي أحايين أُخرى لا تُسعَّر المدخلات والمخرجات بالشكل الصحيح. قد يحدث، في بعض الأحيان، أن تُقدَّر قيمة السلعة بأكثر أو أقل من قيمتها الحقيقية بسبب الصعوبات المرافقة لقياس قيمتها الحقيقية أو لقياس تكلفة إنتاجها. فعلى سبيل المثال، قلما نعير انتباهاً إلى تكاليف تلوّث الهواء عندما نقيس تكاليف قيادة السيارة. في بعض الحالات قد تقدر قيمة السلعة بأكثر أو أقل من قيمتها الحقيقية بسبب السياسات الحكومية، كما هي الحال عندما تُثبّت الحكومة أسعار بعض السلع، بشكل إداري، عند مستويات أعلى أو أدنى من المستويات الحقيقية. في حالات أُخرى، وعندما لا تعكس أسعارُ السوق القيمةَ الاقتصادية الحقيقية للمدخلات أو المخرجات فقد يعني هذا وجود شرخ بين **المزية التنافسية** أو المزية التجارية من جهة والمزية النسبية من جهة أُخرى.

يرى بعضهم أحياناً (خطأ لا صواباً)، أنه يتوجب على الدّول أن تسعى وراء المزايا التجارية لمنشآتها حتى لو انطوى ذلك على تخصيص غير فعال للموارد. بكلام آخر، يعني هذا أن تعمد الدّولة لاتّباع سياسات تقلل من مستويات المعيشة من خلال الفشل في تعظيم قيمة الناتج القومي ككل. يمكن أن نلحظ حالة كهذه في الشكلين 4.3 و5.3، وذلك عندما نتصور أن تبقى كل من الولايات المتحدة وكندا عند النقطة A، حيث تقوّم أمريكا قيمة إنتاجها من الخبز بأكثر مما يستحق، كما تقوّم كندا إنتاجها من الفولاذ بأكثر مما يستحق. سينتهي المطاف بكلا البلدين بسلال غذائية أقل من المستوى الأمثل من وجهة نظر الثروة الوطنية.

لنأخذ مثالاً من الواقع الفعلي. فقد حاولت أندونيسيا تطوير قطاع صناعة الطائرات على الرغم من عدم امتلاكها مزية نسبية في إنتاج الطائرات. مع ذلك، استطاع هذا البلد، عبر مجموعة من السياسات الحكومية (التي دفع بعضُها الناسَ لشراء الطائرات!) أن يوصل منتجاته إلى الأسواق الخارجية بأسعار تنافسية أحياناً. من منظور الرفاهية الوطنية الأندونيسية والاستخدام الأمثل للموارد النادرة، كان هذا النهج خطأً. من وجهة نظر تجارية، كانت السياسات الحكومية الرامية لتصنيع الطائرات مربحة، مع أنها أدت إلى استخدام الموارد على نحوٍ أدنى من الأمثلية من وجهة نظر وطنية.

توضح هذه الحالة، الخطأ الشائع الذي يساوي بين الدّول من جهة ومؤسسات الأعمال من جهة ثانية. يهتم مصنعو الطائرات الأندونيسيون، أكثر ما يهتمون، بالإعانات الحكومية وغيرها من السياسات التـي قد تجعلهم يحققون المزيد من الأرباح. أما المصلحة الوطنية فهي شيء آخر. تقوم المصلحة الوطنية على تحقيق التخصيص الأمثل للموارد في ظل القوانين والقيم الوطنية السائدة. قد تؤدي سياسة ما إلى جعل منظمة أعمال ما عالية الربحية من خلال الإعانات أو الحماية من المنافسة الخارجية، بينما تؤدي نفس السياسة وفي نفس الوقت، إلى جعل مستوى معيشة البلد ككل أقل مما يمكن أن يكون عليه دون هذه السياسة. إن للمؤسسات حسابات مختلفة تجعلها غير مصمَّمة أصلاً بحيث تضمن التخصيص الأمثل للموارد على المستوى الوطنـي. وإذا ما سنحت الفرصة لهذه المؤسسات بأن تدير قواعد اللعبة لصالحها، وتحت غطاء قانوني، فلن تتردد في ذلك.

هناك فرق آخر بين الدّول ومؤسسات الأعمال يتبدى في حقيقة أن الدّول لا تتنافس فيما بينها بالمعنـى الطبيعي للكلمة. فالعلاقات الاقتصادية بين الولايات المتحدة وكندا، أو بين أي دولتين أُخريين، لا يمكن أن تُختزل لتُشبَّه بعلاقة التنافس التجاري بين شركتين مثل كوك وبيبسي. فإذا ما نمت كندا وازدهرت، فهذا لن يعنـي خروج الولايات المتحدة من السوق أو معاناتها بشكل فاضح. في الواقع، يمكن للنمو الكندي أن يُشكّل حافزاً للنمو الأمريكي، لا بل قد تنتشر منافع النمو الكندي متدفقة بشكل مباشر نحو المواطنين الأمريكيين. تتنافس شركات الكولا على سوق ضيقة نسبياً (أي أن ربح شركة ما يمكن أن يقود إلى خسارة شركة أُخرى)، أما الدّول فقد تتمكن جميعها من أن تزيد من دخولها في آن معاً.

إعادة الهيكلة الاقتصادية

تشير **إعادة الهيكلة الاقتصادية** إلى التغييرات في بنية الاقتصاد التـي قد تتطلب صعود بعض الصناعات، وانكماش، أو حتـى زوال، بعضها الآخر. فعلى سبيل المثال، شهدت الولايات المتحدة انخفاضاً حاداً في حجم صناعة الفولاذ ثم، بعد عدة سنوات، عادت لتشهد انبعاثاً جديداً في هذه الصناعة لكن بمصانع أصغر حجماً وأكثر تخصصاً. اليوم، تشهد صناعة السيارات تقلصاً قد يستمر طويلاً بشكل لم تعرف له هذه الصناعة مثيلاً من قبل. من الطبيعي أن نشهد، في أي اقتصاد ديناميكي حيوي، نمواً في بعض الأنشطة الاقتصادية، وتراجعاً أو حتـى اختفاءً في بعضها الآخر. في بعض الحالات، قد تأتـي تغيرات كهذه نتيجة مباشرة لانفتاح متزايد على المنافسة الخارجية. فعلى سبيل المثال، كان لتدفق السيارات اليابانية الأثر الأكبر في إعادة هيكلة وإعادة تنظيم صناعة السيارات الأمريكية.

رأينا في نموذج ريكاردو المبّسط الذي عرضناه سابقاً (في بداية هذا الفصل)، أنه وبعد فتح أبواب التبادل، أصبحت الولايات المتحدة قادرة على تعظيم رفاهيتها بتحويل عمالها من إنتاج الخبز إلى إنتاج الفولاذ. على الرغم من أن إعادة الهيكلة هذه قد تؤدي إلى تحسين الرفاهية الاقتصادية للدولة ككل، فهذا لا يعنـي أن

الاستفادة منها ستشمل كل فرد في البلد - فالأرباح الوطنية من التبادل قد توزع بطرائق مختلفة، وغالباً ما ينتج عن هذا أن يستفيد بعضهم وأن يخسر بعضهم الآخر. إذا ما حدث وتحققت مكاسب صافية (وتقاس هذه بزيادة السلة الاستهلاكية) من فتح أبواب التبادل، فهذا يعني أن المكاسب الاقتصادية للرابحين تفوق الخسائر الاقتصادية للمتضررين، وبالنتيجة يكون اقتصاد البلد ككل قد تحسن. برغم ذلك كله، فإن فتح اقتصاد ما أمام منافسة خارجية متعاظمة نادراً ما يكون بلا تكلفة، بل غالباً ما يُصاحب بعدد من المشكلات الجديدة. كنا قد افترضنا، في النموذج المُساق في هذا الفصل، أنه بإمكان العمال أن ينتقلوا، بلا تكلفة ولا جهد، من قطاع إلى قطاع آخر عندما ينكمش الأول ويزدهر الآخر. لكن لا يعتبر مثل هذا الافتراض مقبولاً في الواقع الفعلي. فبينما قد يجد بعض العمال المسرحين من القطاع المنكمش فرصاً جديدة لهم في قطاع آخر، سيبقى آخرون كثيرون خارج سوق العمل. قد لا يعرف هؤلاء كيف يستهدون إلى الشركات التي تحتاج إليهم، وقد لا تكون مهاراتهم مؤاتية لما تطلبه الشركات ساعتئذ.

لا يقدم نموذج المزايا المقارنة مجموعة السياسات الكفيلة بمعالجة مشكلات العمال المسرحين. يُنتظر أن تأتي مثل هذه السياسات من حقل آخر للتحليل الاقتصادي، كاقتصاد العمل أو حتى من خارج علم الاقتصاد ككل. ومن المتعارف عليه بشكل واسع أن التغييرات التي تطال بنية التجارة، سواء أكانت ناتجة عن اتفاقيات تجارية، أم عن تخفيض أحادي الجانب في القيود التجارية، عن طفرة تكنولوجية أو عن أي سبب آخر؟ ستؤدي بمجملها إلى إخراج عدد من العمال والشركات من العمل والإنتاج. لا ينفك الاقتصاديون يدعمون ويشجعون مزيداً من الانفتاح التجاري بمزيد من الترتيبات التجارية، معتبرين أن التجارة الخارجية تزيد من خيارات المستهلكين، وتقلل من تكاليف المدخلات بالنسبة للمنتجين، تزيد من درجة المنافسة والتطوير كما وأنها تقود إلى انتشار أوسع للتغيّرات التكنولوجية. مع ذلك كله، يجب ألا يغيب عن الذهن حقيقة أن وجود أرباح متأتية من التجارة والتبادل الخارجيين لا تعني استفادة كل عامل وكل شركة من هذا الربح.

ستصبغ الافتراضاتُ السياسية حول الكيفية التي يدار فيها العالم، إلى حد كبير، الحلول التي يقترحها الاقتصاديون، علماءُ السياسة، وباقي مفكري علم الاجتماع حول مشكلة العمالة المسرّحة. فعلى سبيل المثال، سيقول المؤمنون بفكرة أن على الدّولة أن تقلل من تدخلها في النشاط الاقتصادي أنه على الدّولة ألاّ تضطلع بأية سياسات لمعالجة البطالة التي سبَّبها النمو الكبير في المستوردات. سيتابع هؤلاء قائلين: إن البطالة مشكلة ذاتية- الحل؛ سيبحث العمال المسرحون عن وظائف جديدة وسيقبلون بدخول أقل إن اضطروا لذلك. قد يثمّن آخرون الفكرة القائلة بأن مشكلةً اجتماعيةً من هذا القبيل لا ينبغي أن تكون محط اهتمام الحكومة، بل يجب أن تُترك معالجتها للقطاع الخاص وللمبادرات الفردية.

يرى البديلُ عن سياسة "لا تفعل شيئاً" بوجوب أن تبحث الحكومة عن طرائق تُعوّض الخاسرين من خلالها. يسوق القائلون بهذا المذهب حججاً عدة. أولاً: إن الدّولة ككل تستفيد من التبادل ومن هنا ثمة موارد

إضافية جديدة ستدخل إلى الاقتصاد الوطنـــي وستسمح هذه الموارد بإمكانية التعويض على المتضررين. ثانياً، يعتقد الكثير من الناس بأنهم ملزمون أخلاقياً بمساعدة الآخرين المتضررين من التغير الاقتصادي. ثالثاً، يقلل التعويض على المتضررين من أسباب ومبررات معارضة ومقاومة التجارة الخارجية.

يعتبر إجراء تقديم **معونة التعديل التجاري (TAA)** إجراءً شائعاً في العديد من البلدان بما فيها الولايات المتحدة. عادة ما تأخذ هذه البرامج شكل التوسع في إعانات البطالة وكذلك التركيز على الاحتفاظ بالعمال دون تسريحهم. فعلى سبيل المثال، أنشأت حكومة الولايات المتحدة برنامجاً خاصاً من مخصصات بدل البطالة للعمال الذين تضرروا من جراء التجارة مع كندا عند توقيع اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA). في العام 1994، السنة الأولى للعمل بالنافتا NAFTA، كان هناك 17,000 عامل يستحقون معونة التعديل التجاري بحسب نص اتفاقية NAFTA. بشكل عام، حتـــى يعتبر العمال مستحقين لمعونة التعديل التجاري، سيتوجب عليهم أن يثبتوا أن تسريحهم تم نتيجةً لدخول مستوردات من المكسيك أو كندا أو بسبب انتقال المنشأة التـــي كانوا يعملون بها إلى إحدى هاتين الدّولتين. غنـــي عن القول إنه في بعض الأحيان سيكون من الصعوبة بمكان أن نجد رابطاً مباشراً بين المستوردات من جهة وفقدان الوظيفة من جهة ثانية؛ فليس ثمة ما يمنعنا من الاعتقاد بأن خروج منشأة ما من السوق، تزامناً مع دخول المستوردات، كان قد تم بسبب ضعف إدارتها بغض النظر عن دخول المستوردات من عدمه.

الفكرة الأهم وراء ما سبق ذكره، هي أن التبادل يخلق تغييراً قد يصعب على الأفراد، والجماعات والصناعات أن يتأقلموا معه. عندما تتحرك دولة ما على طول منحنـــى إمكانيات الإنتاج نحو مزيج صناعي مختلف، فمن الضروري أن تمر في فترة تحول قد تكون مؤلمة لبعض الأطراف في هذا البلد. لا تحدث عملية إعادة الهيكلة الاقتصادية بين عشية وضحاها، وعلى الرغم من أنها عملية محببة ومرغوبة لما تحمله من مستويات معيشة أعلى، إلا أن التغيير والتحول ينطويان بلا شك على تكاليف، لابد من دفعها، في الوقت والمال.

دراسة حالة

فقدان المزايا النسبية

أظهرت دراسة حالة كوريا أن المزايا النسبية ليست ثابتة عبر الزمن بل تتغير بتطوير الدّول لاقتصاداتها. ينظر إلى تغيّر المزايا النسبية على أنه سلاح ذو حدين، فالتوقف عن إنتاج بعض المخرجات قد يصب في سياق الاستخدام الأمثل للعمل ورأس المال. في حالة كوريا، كانت هذه الأخيرة تقوم بتصدير منتجات معينة خلال المراحل الأولى لانطلاقة التنمية فيها، إلا أنها وجدت لاحقا أن إنتاج نفس المنتجات لم يعد مربحاً بسبب تكاليفها العالية.

يشهد العديد من البلدان تراجعاً في المزية النسبية في قطاع الزراعة عبر الزمن. تنزع بعض المحاصيل الزراعية لأن تكون زراعات كثيفةَ عنصر العمل، ومن المتعارف عليه أن تكاليف العمل تتزايد تزامناً مع تطور الاقتصاد ونموه. يمكن للتكنولوجيا أن تحل جزءاً من ارتفاع الأجور عن طريق تخفيض الحاجة لعنصر العمل، إلا أن ثمة محاصيل زراعية لا تقبل بطبيعتها حلاً تكنولوجياً فعالاً (لا تقبل مثلاً إحلال عنصر رأس المال محل العمل). في اقتصاد نموذجي، ينتقل العمال من الصناعات التي تفقد مزيتها النسبية بسرعة وسهولة إلى حيث تتاح فرصة أُخرى في صناعة أُخرى.

لا تشكل المزية النسبية في الزراعة الهاجس الأوحد الذي تفكر فيه الدّول عندما تخطط لقطاعها الزراعي. يُنظر إلى مسائل الأمن الغذائي، الاستقلال الغذائي، دعم الثقافة والمجتمعات الريفية، على أنها تُعتبر كلُّها مسائل ذات شأن وإن بدرجات متفاوتة من بلد إلى بلد آخر.

كان خلق بيئة اقتصادية تسمح بوصول المنتجين الزراعيين الذين يتمتعون بتكاليف إنتاج منخفضة إلى أسواق الدّول الأُخرى، واحداً من أهداف جولة الدوحة لمنظمة التجارة العالمية (WTO). كان الهدف من وراء ذلك هو خلق كفاءة أعلى في الاقتصاد العالمي عن طريق تركيز الإنتاج حيث تكون تكلفة الفرصة البديلة أقل، وذلك بالتزامن مع إتاحة فرص أكثر أمام الدّول النّامية. فعلى سبيل المثال، إذا كان هناك بلد نام ما يمتلك مزية نسبية في إنتاج القطن، بينما كانت الأسواق الخارجية مغلقة في وجهه، فلن يستطيع بالطبع الاستفادة بشكل كامل من مزيته النسبية هذه.

لا يُعتبر القطن محصولاً غذائياً، وتوضح معالجته بعضاً من أهم المصاعب المتعلقة بإقناع الدّول برفع القيود التجارية، كما توضح معالجته أيضاً الأسباب الأساسية التـــي تجعل من إسقاط هذه القيود أمراً مرغوباً. بحسب اللجنة الاستشارية الدّولية للقطن، فإن اليونان، إسبانيا، والولايات المتحدة تُعتبر من أعلى المنتجين تكلفة على الصعيد العالمي، وبذات الوقت تعتبر كل هذه الدّول من ذوات الدخل المرتفع بحسب تصنيف البنك الدّولي. أما المنتجون الأقل تكلفة فهم، في شبه صحراء أفريقيا الغربية (بوركينا فاسو، مالي، مملكة بينين) وفي آسيا الوسطى (أوزبكستان وطاجكستان).

لا يعتبر القطن عنصرا أساسيا في التجارة العالمية، فقد ساهم بنسبة 0.12 بالمئة فحسب من إجمالي التجارة السلعية في العام 2003، لكنه يبقى مع ذلك منتَجاً مهماً. فما يقارب مئة المليون أسرة تعتمد في دخولها على زراعة القطن، كما وأن عدداً من المنتجين بتكلفة منخفضة يعتمدون على عائدات صادراتهم من القطن في شراء حاجياتهم من مستوردات الحبوب. يظهر الجدول 5.3 مقارنة بين منتجي قطن بتكلفة عالية وآخرين بتكلفة منخفضة فيما يتعلق بحصة القطن من التجارة، ومتوسط دخل الفرد.

الجدول 5.3 منتجو القطن بتكلفة عالية وتكلفة منخفضة

البلد	صادرات القطن، 2009 (بملايين الدولارات)	نسبة مئوية من إجمالي الصادرات، 2009	متوسط دخل الفرد، 2009
المنتجون بتكلفة منخفضة			
أفريقيا الغربية			
بنين	97.6	7.8	772
بوركينا فاسو	248.7	27.6	509
مالي	73.2	4.1	601
آسيا الوسطى			
طاجكستان	71.0	16.0	734
أوزبكستان	259.7	2.4	1,182
المنتجون بتكلفة عالية			
اليونان	402.9	2.0	28,521
الولايات المتحدة	3,386.8	0.3	45,793

Source: Food and Agricultural Organization; World Bank; World Trade Organization.

تنتج الدّول ذات التكلفة المنخفضة، كما هو واضح في الجدول، كميات أقل من القطن إلا إنها تعتمد بشكل أكبر على صادراتها منه وإن كان لديها فقط قلة من سلع التصدير، كما وإن معدلات الدخول المنخفضة لهذه البلدان تجعلها قريبةً من خط الفقر. بالمقابل، نلاحظ أن المنتجين بتكلفة عالية، يعتمدون قليلاً على صادراتهم من القطن في حين يتمتعون بدخول أعلى بكثير من نظرائهم المنتجين بتكلفة منخفضة.

يتبنى المنتجون بتكلفة مرتفعة، كالولايات المتحدة واليونان، عدة سياسات تدخلية بهدف إبقاء منتجي القطن لديهم في سوق الإنتاج. في اليونان، تستخدم المدفوعات المباشرة وغير المباشرة بالإضافة إلى التعريفات الجمركية المفروضة على المستوردات من القطن وذلك في إطار البرنامج الأوروبي الزراعي المشترك. في الولايات المتحدة، تدير وزارة الزراعة مجموعة من برامج الدعم الزراعية، تتضمن مدفوعات للمزارعين، قروضاً مدعومة، دخولاً مضمونة، تأميناً مدعوماً، مساعدة في مجال الترويج والتسويق بالإضافة إلى غيرها من الإجراءات الداعمة، بينما تأخذ وزارة التجارة على عاتقها فرض مجموعة من التعريفات الجمركية على القطن الداخل إلى أسواق الولايات المتحدة.

إنّ الدّول الغنية التي تسعى للإبقاء على منتجيها ذوي التكلفة المرتفعة في سوق الإنتاج، تقوم بأكثر من إبقاء الإنتاج حيث يكون أقل كفاءَةً. تسبب هذه الدّول، بشكل ضمني، الضرر لمستويات المعيشة في بعض دول العالم الأشد فقراً وتغلق في وجهها واحداً من الأبواب التي تشكل فرصة لزيادة دخولها. مستخدمةً ثرواتها لدعم إنتاج القطن. تزيد الدّول المنتجة بتكلفة مرتفعة من العرض العالمي من هذه السلعة، فتُقيّد بذلك في نفس الوقت من قدرة الدّول المنتجة بتكلفة منخفضة على الاستغلال الأمثل لمزيتها النسبية في إنتاج القطن. بالمجمل، تجد الدّول ذات الدخل المرتفع أن من الصعب عليها، سياسياً، أن تقلع عن دعم القطاعات القديمة وقليلة الكفاءة.

ملخص

- تعتبر تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج سلع التصدير، بلا منافس، العامل الأهم في تحديد أشكال التجارة عند إنتاج سلع محددة. تتمتع الدّول التي تضحي بأقل كميات ممكنة من بدائل الإنتاج بأقل تكلفة فرصة بديلة، أو لنقل: ستمتلك مزية نسبية في إنتاج هذه السلعة. لطالما كانت فكرة المزايا النسبية واحداً من أكثر مفاهيم الفكر الاقتصادي رسوخاً، والتي شغلت حيزاً مركزيا في السياسة الاقتصادية الدّولية منذ منتصف القرن التاسع عشر.
- تستطيع تلك الدّول التي تنتج تبعاً لمزيتها النسبية، أن تعظّم من المنافع التي تجنيها من التجارة، وتعظّم تالياً، من ثروتها الوطنية. بشكل آخر، تستطيع هذه الدّول أن تعظّم مكاسبها المتحققة من التبادل التجاري الدّولي.
- غالباً ما يُخلط بين مفهومي المزية النسبية والمزية المطلقة. تمتلك الدّولة مزية نسبية عندما تكون إنتاجيتها المطلقة من سلعة ما أعلى من مثيلاتها عند شركائها التجاريين. ولكن أن تمتلك دولة ما مزية نسبية في إنتاج منتج ما، لا يعني ذلك امتلاكَها مزية مطلقة في هذا المنتج.
- من الأفكار الخطأ الشائعة التي تساق ضد انتهاج مبدأ المزية النسبية القول بأن العمال في الدّول الأُخرى يتقاضون أقل مما يتقاضاه العمال في البلد المحلي. إن قولاً كهذا يُغفل، ولاشك، مسألة الإنتاجية. الأجور التي يتقاضاها عمال الدّول النّامية أقل من تلك التي يتقاضاها عمال الدّول المتقدمة، لأن قيمة المخرجات التي تنتج خلال ساعة عمل في الدّول النّامية هي أقل منها في الدّول المتقدمة. إنتاجية العمل هي بدورها أقل للأسباب التالية: العمال هم بشكل عام قليلو المهارات، يعاني هؤلاء من نقص في رأس المال اللازم للإنتاج، ومن نقص مماثل في رأس المال

في البيئة الاقتصادية المحيطة بالإنتاج والتي كانت لتدعم إنتاجيتهم أثناء العمل.

- تختلف وجهة نظر رجال الأعمال حول موضوع التبادل عن وجهة نظر الاقتصاديين لأن كلاً منهم يحمل في فكره أهدافاً تختلف عن أهداف الآخر. يهتم رجال الأعمال أكثر ما يهتمون بقدرتهم على المنافسة – بقدرتهم على بيع مُنَتج ما في سوق ما بأقل الأسعار. يعكس هؤلاء وجهة نظر المنشأة، التي تسعى فحسب لتعظيم ربحها. بالمقابل، يركّز الاقتصاديون اهتمامهم على الاستخدام الكفء للموارد على المستوى الوطني أو الدّولي. إذاً يهتم الاقتصاديون من منظور كل المنشآت – مجتمعة.

المفردات

المزية المطلقة في الإنتاجية absolute productivity advantage

الاكتفاء الذاتي Autarky

المزية الإنتاجية النسبية comparative productivity advantage

مزية تنافسية competitive advantage

منحنى إمكانيات الاستهلاك consumption possibilities curve (CPC)

إعادة الهيكلة الاقتصادية economic restructuring

المكاسب من التجارة الدّولية gains from trade

إنتاجية العمل labor productivity

المذهب الميركانتيلي (التجاري) mercantilism

تكلفة الفرصة البديلة opportunity cost

منحنى إمكانية الإنتاج production possibilities curve (PPC)

السعر النسبي relative price

معونة التعديل التجاري trade adjustment assistance (TAA)

مجموع صفري zero sum

أسئلة الدراسة

1. أجب عن الأسئلة من a حتى f بناء على المعلومات الواردة في الجدول التالي حول إنتاجية العمل في كل من فرنسا وألمانيا.

الإنتاج خلال ساعة عمل	فرنسا	ألمانيا
الجبن	2 كيلو غرام	1 كيلو غرام
السيارات	0.25	0.5

a. أي من البلدين يملك مزية مطلقة في إنتاج الجبن؟ وكذلك في السيارات؟

b. كم يبلغ السعر النسبي للجبن في فرنسا إذا لم تدخل فرنسا بالتبادل الدّولي؟ وكذلك في ألمانيا؟

c. كم تبلغ تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج الجبن في فرنسا؟ وكذلك في ألمانيا؟

d. أي من الدّولتين تملك مزية نسبية في إنتاج الجبن؟ وكذلك في إنتاج السيارات؟ علل إجابتك.

e. ما هي الحدود العليا والدنيا لأسعار التبادل في الجبن؟

f. ارسم منحنى إمكانيات إنتاج PPC افتراضي لفرنسا وحدد ميله. حدد نقطة الإنتاج المناسبة على هذا المنحنى

وذلك على افتراض أن فرنسا تأخذ بمزيتها النسبية عند اتخاذ القرار الخاص بنقطة الإنتاج على هذا المنحنى. إذا كان سعر التبادل هو 5 كغ من الجبن لكل سيارة، وارسم خط التبادل (منحنى إمكانيات الاستهلاك CPC) موضحاً مقدار ما تكسبه فرنسا من التبادل.

2. بفرض أن الجدول الوارد في سؤال البحث السابق (سؤال 1) يأخذ الشكل الجديد التالي المرسوم هنا أدناه، استخدم المعلومات الجديدة الواردة فيه للإجابة على الأسئلة من a حتى f.

الإنتاج خلال ساعة عمل

	فرنسا	ألمانيا
الجبن	1 كيلو غرام	2 كيلو غرام
السيارات	0.25 سيارة	2 سيارة

a. أي من البلدين يملك مزية مطلقة في إنتاج الجبن؟ وكذلك في السيارات؟

b. كم يبلغ السعر النسبي للجبن في فرنسا إذا لم تقم فرنسا بالتبادل؟ وكذلك في ألمانيا؟

c. كم تبلغ تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج الجبن في فرنسا؟ وكذلك في ألمانيا؟

d. أي من الدّولتين تملك مزية نسبية في إنتاج الجبن؟ وكذلك في إنتاج السيارات؟ علل إجابتك.

e. ما هي الحدود العليا والدنيا لأسعار التبادل في الجبن (بين الدّولتين) ؟

f. ارسم منحنى إمكانيات إنتاج PPC افتراضي لفرنسا وحدد ميله. حدد نقطة الإنتاج المناسبة على هذا المنحنى وذلك على افتراض أن فرنسا تأخذ بمزيتها النسبية عند اتخاذ القرار الخاص بنقطة الإنتاج على هذا المنحنى. إذا كان سعر التبادل هو 5 كغ من الجبن لكل سيارة، ارسم خط التبادل (منحنى إمكانية الاستهلاك CPC) موضحاً مقدار ما تكسبه فرنسا من التبادل.

3. اشرح كيف يمكن لدولة ما أن تربح من عملية التبادل من التجارة الدّولية على الرغم من عدم تحسن وضع بعض أفراد المجتمع نتيجة عملية التبادل هذه. هل ثمة تناقض في هذا؟

4. يخشى مناصرو القومية الاقتصادية في الدّول المتقدمة من أن تؤدي التجارة الدّولية إلى تدمير الاقتصادات الوطنية. من المآخذ الشائعة على التجارة الدّولية، أن الاتفاقيات التجارية تفتح الاقتصاد على تبادل متزايد مع دول يتقاضى عمالها أقل مما يتقاضاه العمال في الدّول المتقدمة. وضح خطأ المنطق القائل بهذه المقولة.

5. يعتقد الكثير من الناس أن هدف التجارة الدّولية يجب أن ينصب على خلق فرص العمل. بناء عليه، عندما يرى مؤيدو هذا الرأي العمالَ وقد سرحوا من وظائفهم بسبب عجز الشركات المشغلة لهم عن المنافسة ضد مستوردات أفضل نوعيةً وأرخص سعراً، فسيقولون إن التجارة الدّولية، لا بد أن تكون، وصفة سيئة للنشاط الاقتصادي. هل يعتبر هذا الافتراض صحيحاً؟ ولماذا؟

6. لنفترض أن ألمانيا قد قررت أن تصبح دولة مكتفية ذاتياً من الموز، أو حتى أن تصير دولة مصدّرة للموز. لتحقيق ذلك، ستقدّم الحكومة الألمانية الكثير من المحفزات الضريبية للشركات التي ستنخرط في إنتاج الموز. وحالاً، ستصبح الشركات الألمانية منافسة وقادرة على بيع الموز بأقل الأسعار في أي مكان من العالم. في حالة كهذه، هل يمكن القول بأن ألمانيا تملك مزية نسبية في إنتاج الموز؟ ولماذا؟ ما هي نتائج هذه الفرضية على الاقتصاد العالمي؟

الفصل

4

المزيّة المقارنة وحصيلة عامل الإنتاج[1]

الأهداف التعليمية

بعد دراسة الفصل 4، سيكون باستطاعة الدارسين:

- شرح نموذج هيكسشر– أوهلين في التجارة.
- الرسم البياني لتغيرات الإنتاج وعرض مكاسب التجارة المُتحققة بعد بدء البلد بالتجارة.
- التنبؤ بالآثار على عناصر الإنتاج المختلفة نتيجة فتح الاقتصاد للتجارة.
- التنبؤ بالآثار على التجارة والإنتاج نتيجة تغير حصيلة عامل الإنتاج.
- توضيح دورة الإنتاج لمُنتَج عندما تصبح عملية إنتاج هذا المُنتَج منمّطة.
- توضيح المفاضلة بين الاستثمار الأجنبي والتجارة الخارجية.

مقدمة: محددات المزايا المقارنة

افترضت نظرية المزايا المقارنة التي عُرِضَت في الفصل السّابق أنّ للدول مستويات إنتاجية مختلفة دون الخوض في أسباب هذه الاختلافات. في هذا الفصل، يتم التركيز على حصيلة الدّولة من عوامل الإنتاج العمل، ورأس المال والموارد الموجودة داخل هذه الدّولة. نفترض أنّ هذه الحصيلة من عامل الإنتاج تُحدّد للبلد التكلفة البديلة للإنتاج ومزاياه المُقارنة. كذلك، سنتفحص بدقة دور التجارة في إحداث تغييرات في الإنتاج والآثار المترتبة نتيجة ذلك على الأجور التي يحصل عليها العمال والأرباح والريع التي يحصل عليها مالكو رأس المال والموارد. يساعدنا هذا التحليل في توضيح المعارضة على توسيع التجارة من قبل الأفراد الذين يخشون أن تُقلّص التجارة الطّلب على عملهم أو رأسمالهم وبالتالي تتسبب في انخفاض الدخل.

---

[1] يُقصد بحصيلة عامل الإنتاج الكمية المتوفرة من هذا العامل في بلد ما في وقت محدد بحيث يُمكن استخدامه في العمليات الإنتاجية. يُمكن زيادة الحصيلة من هذه الموارد وتحسين نوعيتها بفعل تدخل الإنسان مثلاً تزداد حصيلة رأس المال البشري من خلال الاستثمار في تعليم الأفراد وصحتهم وكذلك الاستثمار المادي يزيد من حصيلة رأس المال ومثلها تؤدي عمليات استصلاح الأراضي إلى زيادة الكميات المتاحة منها للإنتاج. بالمقابل، يُمكن أن تتناقص الحصيلة من أي عامل من عوامل الإنتاج لأسباب عديدة منها الكوارث سواء كانت بفعل الطبيعية أم من صنع الإنسان أو مثلاً نتيجة عمليات الهجرة التي تؤدي إلى تراجع حصيلة البلد من رأس المال البشري والعمل. (المترجم)

نظرية التجارة الحديثة

في الفصل الثالث، اعتمدت المزية المقارنة على الإنتاجية النسبية لكل بلد والتــي كانت مُعطاة فَرَضاً في بداية الشرح. ظن كل من سميث وريكاردو بأنّه سيكون لكل بلد تقنيته الخاصة، مناخه الخاص، وموارده الخاصة، وأنّ الاختلافات في هذه العناصر ستؤدي إلى اختلاف مستويات الإنتاجية بين الدّول. في القرن العشرين، طوّر عددٌ من الاقتصاديين شرحاً أكثر تفصيلاً للتجارة تعتمد فيه المزية المقارنة لأي بلد على حصيلة هذا البلد من المدخلات (تُسمى *عوامل الإنتاج أو ببساطة العوامل*) المُستخدمة في إنتاج كل سلعة. يُطلق على هذه النظرية عدة تسميات: نظرية هيكسشر- أوهلين (HO)، نظرية هيكسشر- أوهلين - ساميولسون، أو نظرية تناسبات العامل وكل هذه التسميات تُشير إلى نفس مجموعة الأفكار.

نظرية هيكسشر- أوهلين (HO)[1] في التجارة

ينطلق نموذج هيكسشر- أوهلين في التجارة من الملاحظة التــي تنص بأنّه تتوافر للدول مستويات مختلفة من كل عُنصر إنتاج (العوامل). يُضاف لما تقدم، أنّ لكل مُنتَج عدة تقنيات لإنتاجه ويحتاج إلى تراكيب ومستويات مختلفة من المُدخَلات المتنوعة. يتطلّب إنتاج الفولاذ، على سبيل المثال، الكثير من فلزات حديد، مواد صهر، عمالة نصف ماهرة، وبعض المعدات الرأسمالية المُرتفعة الثمن. أما إنتاج الملابس فيحتاج إلى عمال غير مَهرة ونصف مَهرة مع معدات رأسمالية بسيطة على شكل آلات خياطة.

من أجل تحليل كيف يولّد توفّر المدخلات فروقات في الإنتاجية نُعرّف أولاً مصطلحي **وفرة عامل الإنتاج factor abundance** و**نُدرة عامل الإنتاج factor scarcity**. يُوضّح الجدول 1.4 هذه المُصطلحات بمثال رقمي. قيمة نسبة رأس المال - العمل (K_{us}/L_{us}) في الولايات المتحدة هي $^{50}/_{150}$ أو $^{1}/_{3}$ وفي كندا (K_{can}/L_{can}) هي $^{2}/_{10}$ أو $^{1}/_{5}$. بما أنّ قيمة نسبة رأس المال- العمل أعلى في الولايات المتحدة منها في كندا ($K_{us}/L_{us} > K_{can}/L_{can}$) فإنّ الولايات المتحدة هي البلد ذات رأس المال الأوفر نسبياً وكندا هي البلد ذات العمل الأوفر نسبياً. لاحظ أنّ الحصيلة المطلقة للعمل في كندا هي أقل منها في الولايات المتحدة، لكن تظل كندا تُعد وفيرة بالعمل لأنّها تمتلك كميات من العمل أكبر من كميات رأس المال.

تعنــي الوفرة النسبية لعامل ما في دولة ما، أنّه في حال انتهاج سياسة الاكتفاء الذاتــي في هذه الدّولة تكون تكلفته النسبية أقل من تكلفته في الدّول التــي يكون فيها نادراً نسبياً وبالمقابل تكون تكلفة الموارد النادرة في هذه الدّول نسبياً أعلى. هذا يعنــي أنّ تكلفة رأس المال رخيصة نسبياً وتكلفة العمل مرتفعة الثمن نسبياً في الولايات المتحدة والعكس صحيح في حالة كندا. ينجم عن ذلك أن تصبح التكاليف في الاقتصادات منخفضة نسبياً عند إنتاج السّلع التــي تحتاج تكنولوجيا إنتاجها كميات أكبر من العامل الوفير وكميات أقل

---

[1] نسبة إلى الاقتصاديين السويديين Eli Heckscher و Bertil Ohlin. (المترجم)

من العامل النادر. في مثالنا، تمتلك كندا تكلفة بديلة أقل في عمليات الإنتاج التـــي تستخدم عمل أكثر نسبياً ورأس مال أقل نسبياً، أما في الولايات المتحدة فستكون التكلفة البديلة أقل في الإنتاج الذي يستخدم رأس مال أكثر وعمل أقل نسبياً.

الجدول 1.4 **مثال على وفرة عامل الإنتاج**

	الولايات المتحدة	كندا
رأس المال	50 آلة	2 آلة
العمل	150 عامل	10 عمال

يكون رأس المال أكثر وفرةً في الولايات المتحدة ويكون العمل أكثر وفرةً في كندا.

تُركّز **نظرية هيكسشر– أوهلين (HO) في التجارة** على هذه النقطة بالذات حيث تُؤكد أنّ المزية المقارنة للبلد تكون في إنتاج السّلع التـــي تستعمل بكثافة عناصر الإنتاج الوفيرة نسبياً ولتوضيح ذلك لنأخذ حالة الولايات المتحدة التـــي تتمتع بوفرة غنية من أنواع مختلفة من العوامل حيث تمتلك موارد طبيعية على شكل أراضي زراعية خصبة وغابات واسعة. كما أن لديها عمالة ماهرة جداً مثل العلماء والمهندسين والمُدراء. مكّنت الثروة هذا البلد من تكوين وفرة في رأس المال في القطاعين العام والخاص. لذلك، يجب أن تتضمن صادراها منتجات زراعية وبشكل خاص تلك التـــي تتطلب عمالة ماهرة ورأس مال مادي، وكل الأنواع من الآلات والسّلع الصناعية التـــي تحتاج مدخلات كثيفة من رأس المال المادي والخبرات العلمية والهندسية.

تُعد الطائرات التجارية النفاثة أحد أهم الصّادرات الأمريكية – وهي مُنتَج يحتاج إلى كم كبير من رأس المال المادي والمواهب العلمية والهندسية والإدارية. كذلك، تُعد الولايات المتحدة من المُصدّرين الأساسيين للحبوب ومنتجات الحبوب مثل الزيوت النباتية وهذه منتجات ذات مُدخلات عمل قليلة نسبياً ومُدخلات رأسمالية كبيرة (مثل الحصّادات والجرارات وغيرها)، وأراضي زراعية ومستوى عالي من التنمية والأبحاث العلمية التـــي أنتجت حبوب هجينة، مبيدات الحشرات، مبيدات الأعشاب الضارة وغيرها من المُدخلات الزراعية.

المكاسب من التجارة في نموذج هيكسشر– أوهلين

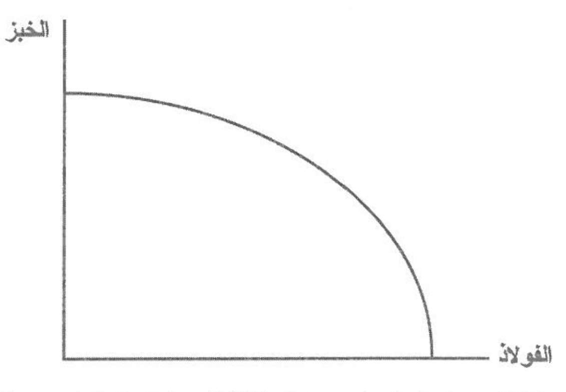
افترضنا في نموذج ريكاردو بأنّ كل بلد يواجه مجموعة ثابتة من المُفاضلات التجارية: مثل رغيفين من الخبز مقابل ثلاثة أطنان من الفولاذ (في الولايات المتحدة) أو ثلاثة أرغفة خبز مقابل طن واحد من الفولاذ (في كندا). تتأتـــى التكاليف الثابتة في نموذج ريكاردو من حقيقة وجود عنصر إنتاج واحد متجانس – هو العمل، الذي يُمكن استخدامه في إنتاج الخبز أو الفولاذ. لا يوجد اختلاف في الخبرة والمهارة بين العمال، وبما أنّه لا يوجد رأسمال فإنتاجية كل عامل تعادل إنتاجية العامل الآخر. بالمحصلة، عندما يتم إعادة تخصيص العمل

من إنتاج الخبز إلى الفولاذ، أو بالعكس، تكون المُفاضلة دائماً بنفس المعدل الثابت.

في نموذج هيكسشر– أوهلين (HO) توجد تعددية في مدخلات الإنتاج – العمل، رأس المال، أرض زراعية – لذلك يُمكن أن يكون لكل عامل كمية مختلفة من المدخلات الداعمة، مثل رأس المال. بشكل واضح، في نهاية اليوم سيحفر العامل المُجهّز بمجرفة قيمتها 5 دولارات حفرة أصغر من تلك التـــي يحفرها عامل آخر مُجهز بآلة جرف تربة قيمتها 150,000 دولار. أكثر من ذلك، يُمكن أن تختلف نوعية العمل وكذلك رأس المال فبعض العمال ماهرون وبعضهم غير ماهرين. تتطلب بعض الأعمال المحددة تدريبات علمية أو أُخرى تقنية، بينما تحتاج أعمال أُخرى إلى التعليم الأساسي أو حتـــى أقل. وبشكل مشابه، يُمكن أن يكون رأس المال عالياً أو منخفض التقنية، ومثلها الأراضي الزراعية التـــي لها مستويات خصوبة وخصائص مناخية مختلفة. واقعياً، يُمكن اعتبار كل اختلاف نوعي كخاصية رئيسة لعنصر إنتاج منفصل، وبالتالي يُمكن النظر إلى العمال المهرة وغير المهرة كعوامل مختلفة.

إذا امتلك بلد ما العديد من عناصر الإنتاج المناسبة لاستخدامات ومهام مختلفة، لا يُمكننا عندها افتراض وجود منحنـــى إمكانيات إنتاج (Production Possibilities Curve (PPC بتكاليف ثابتة. لذلك، نفترض أن التكاليف متزايدة في الاقتصاد، والتـــي بدورها تقتضي أنّه في كل بلد تكون التكلفة البديلة متزايدة لكل نوع من الإنتاج. والنتيجة، مع قيام الولايات المتحدة أو كندا بتحويل العمل، رأس المال والأرض إلى إنتاج الخبز، فإنّ كل وحدة إضافية من الخبز تقود إلى خسارة أكبر من إنتاج الفولاذ مقارنةً بالوحدة السابقة لها. إنّ السبب في ذلك واضح: لأنّه عند الحاجة للمزيد من الخبز يجب سحب الموارد من إنتاج الفولاذ. تتمثّل السياسة المثلى هنا بسحب الموارد الجيدة نسبياً في مجال إنتاج الخبز، والضعيفة في إنتاج الفولاذ مما يقود إلى تحقيق العائد الأكبر في إنتاج الخبز والفاقد الأقل من إنتاج الفولاذ. يؤدي الانتقال التالي في إنتاج المزيد من الخبز إلى اقتطاع

الشكل 1.4 منحني إمكانيات الإنتاج للولايات المتحدة ذو تكاليف متزايدة

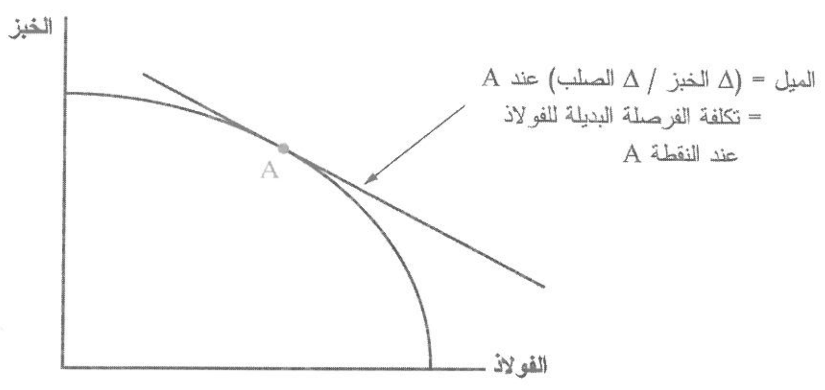


مع الانتقال من اليسار إلى اليمين تتزايد تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج وحدة إضافية واحدة من الفولاذ.

أكبر من مخزون الموارد المستخدمة في إنتاج الفولاذ، وفي كل الحالات لن تبقى هناك موارد جاهزة للنقل تكون بنفس مستوى الجودة في إنتاج الخبز ونفس مستوى الضعف في إنتاج الفولاذ كما في الانتقال السابق في الإنتاج. بالمحصلة، يجب من أجل الحصول على نفس الزيادة في كميات الخبز، التخلي عن كميات أكبر من الفولاذ مقارنةً بالسابق. تُعد هذه النتيجة متماثلة، حيث يُؤدي الانتقال بالاتجاه المعاكس نحو إنتاج المزيد من الفولاذ إلى ارتفاع التكلفة البديلة للفولاذ مع كل انتقال. يوضح الشكل 1.4 منحنـــى إمكانيات إنتاج (PPC) بتكاليف متزايدة.

كما في حالة التكاليف الثابتة، تكون المفاضلة بين الخبز والفولاذ مساوية لميل منحنـــى تكاليف الإنتاج (PPC) وبما أنّه منحنٍ فإنّ ميله يتغير عند كل نقطة ويجب قياس المبادلة عند نقطة الإنتاج. مثلاً، في الشكل 2.4 إذا كانت الولايات المتحدة تُنتج عند النقطة A عندها تكون التكلفة البديلة لطن واحد إضافي من الفولاذ مكافئة لميل منحنـــى تكاليف الإنتاج عند تلك النقطة A. وبما أنّ هذا المنحنـــى هو منحنـــى وليس خط مستقيم فإنّ قياس الميل يتم برسم خط مماس عند نقطة الإنتاج تلك وقياس ميل هذا المماس.

الشكل 2.4 تكاليف الفرصة البديلة وميل منحني إمكانيات الإنتاج



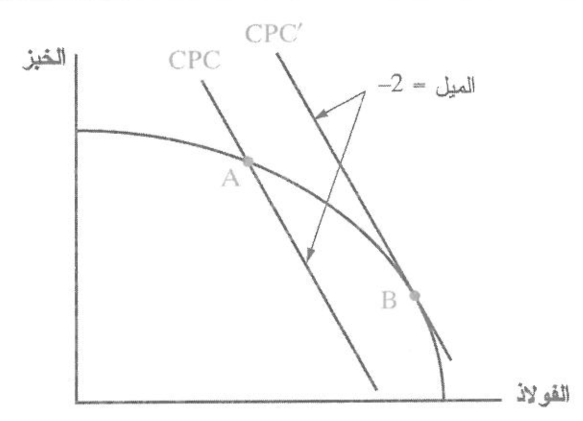
تم قياس تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج الفولاذ باستخدام ميل المماس عند نقطة الإنتاج المدروسة.

ينطبق معظم التحليل حول المكاسب من التجارة المشروح في الفصل الثالث على حالة نموذج هيكسشر- أوهلين (HO). ولتوضيح ذلك، افترض أنّ النقطة A هي نقطة الإنتاج في الولايات المتحدة في حالة الاكتفاء الذاتـــي وعندها تكون التكلفة البديلة للفولاذ هي 0.67 رغيف خبز ويعنـــي ذلك أنّ ميل المماس عند النقطة A يساوي 0.67. كذلك افترض أنّ التكلفة البديلة للفولاذ في كندا هي أكبر منها في الولايات المتحدة وتساوي 3 أرغفة خبز لكل طن فولاذ، كما في السابق بعد بدء التجارة يكون السعر العالمي أو سعر التبادل هو 2 رغيف خبز مقابل كل طن فولاذ كما في المثال المشروح في الفصل الثالث. بعد تحرير التجارة، يُمكن للولايات المتحدة الاستمرار بالإنتاج عند النقطة A ولا تشارك في التجارة، كذلك يُمكنها الإنتاج عند ذات

النقطة A والانتقال على منحنـــى إمكانيات الاستهلاك وتقوم بمبادلة الفولاذ بالخبز. كما في السابق، يمثّل الخط CPC كلاً من خط التجارة الذي يُظهر المعدل الذي تتم عنده مبادلة الفولاذ والخبز وكذلك منحنـــى إمكانيات الاستهلاك CPC لأنّه يُظهر السّلال الاستهلاكية الممكنة عندما يكون الإنتاج عند النقطة A وعند قيام التجارة.

في الشكل 3.4، 'CPC هو خط التجارة الذي يمس منحنـــى إمكانيات الإنتاج PPC عند النقطة B وهي نقطة إنتاج بديلة تقع إلى يمين النقطة A وأقرب إلى محور الفولاذ. إذا قامت الولايات المتحدة باستغلال المزية المقارنة التـــي تتمتع بها وتحوّلت نحو إنتاج أكبر من الفولاذ، يظهر تأثير الزيادة في التكاليف. يؤدي الانتقال باتجاه محور الفولاذ إلى رفع التكلفة الحدية لإنتاج الفولاذ. مع زيادة الإنتاج، تضيق الفجوة بين التكلفة البديلة للإنتاج وبين سعر التجارة وذلك حتـــى، في النهاية، يتساويان عند النقطة B. تؤدي الزيادات الجديدة في إنتاج الفولاذ إلى رفع التكاليف أعلى من القيمة في التجارة؛ وبالتالي، تكون هذه الزيادات غير مُسوَّغة.

الشكل 3.4 المكاسب من التجارة وفقاً لنموذج هيكسشر - أوهلين



منحني إمكانيات الاستهلاك هو نفسه خط التبادل التجاري إذا كان الإنتاج يتم عند النقطة A.
يؤدي الإنتاج عند النقطة B إلى تعظيم الدخل.

عند النقطة B تتساوى تكلفة الفرصة البديلة للفولاذ مع سعره في عملية التجارة. بما أنّ النموذج متناظر وأنّ تكلفة الفرصة البديلة وسعر التبادل التجاري للخبز هما معكوس تلك للفولاذ، تكون أيضاً الفكرة المكافئة صحيحة في حالة الخبز. لنلاحظ أنّه إلى اليسار من النقطة B تكون تكلفة الفرصة البديلة للفولاذ (الخبز) أقل (أكبر) من سعر التبادل التجاري، لذلك يكون مسوغاً زيادة (تخفيض) الإنتاج. أما إلى اليمين من النقطة B فتكون تكلفة الفرصة البديلة للفولاذ (الخبز) أكبر (أقل) من سعر التبادل التجاري، ولذلك يكون مسوغاً تخفيض (زيادة) الإنتاج. بالمجمل، فقط عند النقطة B تتساوى تكلفة الفرصة البديلة مع سعر التبادل التجاري. بما أنّه لا يُمكن تحسين الوضع في الولايات المتحدة من خلال أي تغييرات أُخرى لذلك فإنّ النقطة B تمثّل

مزيج الإنتاج الذي يُعظّم الدخل.

بيانياً تتضح أفضلية النقطة B من خلال، أولاً مقارنتها مع النقطة A من وجهة نظر إمكانيات الاستهلاك لأنه مقابل كل نقطة من المنحنى CPC توجد نقطة مقابلة على المنحنى ′CPC تعطي كمية أكبر من كلتا السلعتين، فيكون من الواضح أنّ النقطة B مُفضلة على A من حيث إمكانيات الاستهلاك لأن المنحنى ′CPC يقع إلى اليمين والأعلى من CPC. لذلك، وبما أنّه تتوفر تراكيب أكبر من السّلعتين إذا اختارت الولايات المتحدة الإنتاج عند النقطة B والدخول في التجارة، تكون B مُفضلة على A. إضافةً لما تقدم، عندما يكون سعر التبادل التجاري 2، تُعطي كل نقاط الإنتاج الأُخرى على طول منحنى إمكانيات الإنتاج PPC سلال استهلاك أصغر. يقودنا ذلك إلى استنتاج أنّه عند أي نقطة إنتاج أُخرى سيكون خط التجارة الذي ميله 2 ويمر من نقطة الإنتاج تلك متوضّعاً إلى اليسار من ′CPC وبالتالي يكون ممثلاً لتراكيب أصغر من الفولاذ والخبز. بالمحصلة، تُعظّم النقطة B الدخل من خلال إنتاج أكبر سلة استهلاك ممكنة.

إنّ فكرة المكاسب من التجارة في نموذج هيكسشر- أوهلين HO مماثلة تقريباً لنفس الفكرة في نموذج ريكاردو والفرق الجوهري الوحيد هو أنّ التخصص غير تام في نموذج HO ففي مثالنا تتابع الولايات المتحدة إنتاج بعض الكميات من الخبز، وكندا صنع بعض الكميات من الفولاذ.

التجارة وتوزيع الدخل

لنتذكر أنّه في نموذج ريكاردو يكسب البلد ككل من التجارة، وقد استثنينا، بالافتراض، إمكانية وجود آثار ضارة للتجارة على بعض الأفراد في المجتمع. عندما تبدأ التجارة ينتقل الاقتصاد من نقطة إلى نقطة أُخرى على خط حد الإنتاج. وبالتالي يتحوّل العمال الذين تأثروا بعملية انتقال الإنتاج هذه ببساطة من القطاعات التـي تراجعت إلى القطاعات التـي توسعت حيث أنّ لكل واحد من هؤلاء العمال نفس الخبرة والمهارة باعتبار أن كل نمط إنتاج يتطلّب (في نظرية ريكاردو) فقط عنصر العمل، لذلك لكل عامل إمكانية الوصول إلى فرصة عمل ويستفيد كل فرد في كلتا الحالتين من انخفاض سعر السّلعة المستوردة وأيضاً من ارتفاع سعر السّلعة المُصدّرة.

يُعد نموذج هيكسشر- أوهلين أداةً أكثر تطوراً في تحليل المكاسب والخسائر من التجارة وذلك لأنّه لا يأخذ بهذه الافتراضات غير الواقعية. يُمكن تقسيم العمل إلى مجموعتين أو أكثر حسب مستوى الخبرة، كما يُمكن إدخال الأنواع الأُخرى من عناصر الإنتاج، ويُمكن أن تتطلب الصناعات تراكيب مختلفة من أنواع المُدخلات المختلفة. يُمكن، في ظل هذه الافتراضات الأكثر واقعية، أن نبيّن أنّه في حين تكسب الدّولة ككل وتستفيد من التجارة، فإنّ بعض المجموعات ضمن الدّولة تستفيد أكثر من المجموعات الأُخرى، وفي الواقع سوف يتضرر بعضهم الأخر. أكثر من ذلك، يُمكننا أن نبين وجود علاقة منهجية بين حصيلة عوامل الإنتاج في الدّولة وبين الرابحين والخاسرين من التجارة. كذلك يكتسب النموذج مزيداً من الواقعية الهامة والضرورية

من خلال إتاحة الإمكانية لتوضيح تحليل موضوع الرابحين والخاسرين. يعلم الجميع عدم وجود إجماع في تفضيل زيادة التجارة، ولذلك ودون تحليل آثار توزيع دخل التجارة لن يكون لدينا الأساس اللازم لفهم معارضة بعضهم لزيادة التجارة.

مُبرهنة ستولبر– ساميولسن[1]

يعتمد دخل كل فرد على المُدخلات التـــي يقدمها إلى الاقتصاد حيث يجنـــي العامل الأجر الذي يُمكن أن يكون مرتفعاً أو منخفضاً بحسب مستوى الخبرة الذي يمتلكه هذا العامل؛ ويتلقى مالكو رأس المال الأرباح؛ أمّا أصحاب الأراضي فيحصلون على الريع. يتحدد حجم الدخل المتحقق من كل وحدة واحدة من عنصر المُدخلات بالطّلب على وكذلك العرض من هذه المُدخلات. يُطلق أحياناً على الطّلب على عنصر إنتاج مُحدد اسم **الطّلب المُشتق Derived Demand** وذلك لأنّه مشتق بشكل غير مباشر من الطّلب على المُنتَج الذي يُستخدم هذا العنصر في إنتاجه. فإذا كان الطّلب على هذا المُنتَج مرتفعاً وبالتالي سعره مرتفعاً عندها سيستفيد هذا العنصر الداخل في إنتاجه من عائد أعلى.

بشكلٍ عام، سيكون لأي تغيير في الاقتصاد يُعدّل من سعر المنتجات أثر مباشر على الدخول. وجدنا سابقاً أنّ التجارة تتسبب في تغيير أسعار المنتجات من خلال زيادة أسعار الصّادرات وتخفيض أسعار المستوردات. كذلك تُسبّب حركة الأسعار تغييراً في الطّلب على كل عامل وتقود إلى تغيير في العوائد المدفوعة لهذه العوامل وبالتالي، تُؤثّر التجارة على توزيع الدخل.

ما يحدث عند بدء التجارة وتغيّر أسعار الإنتاج هو انتقال بعض الموارد من القطاع المُنتِج للبضائع المستوردة إلى القطاع الذي يُنتج البضائع المُصدّرة[2]. في نموذج HO، وبشكلٍ مخالف لنموذج ريكاردو المبسط، يتم إنتاج البضائع المختلفة باستخدام تراكيب مختلفة من مُدخلات الإنتاج، لذلك تتسبب الحركة على طول حد إمكانيات الإنتاج تغييراً في الطّلب على كل عنصر مُدخلات. سيحدث تراجع في الطّلب على خدمات عوامل الإنتاج المُستخدمة بكثافة في قطاع السّلع المستوردة وسيصيب هذا التراجع دخل هذه العوامل أيضاً. بشكل مُغاير، ستواجه العوامل المُستخدمة في قطاع الصّادرات ارتفاعاً في كل من الطّلب على خدماتها وكذلك مستويات دخولها. بالمحصلة، يحدث عند بدء التجارة انخفاض في دخول العوامل المُستخدمة بكثافة في قطاعات المواد المستوردة وارتفاع في دخول العوامل المُستخدمة بكثافة في قطاع المواد المُصدّرة.

تُلخّص هذه الآثار مُبرهنة **ستولبر – ساميولسن Stolper-Samuelson theorem**، المُشتقة من نظرية هيكسشر– أوهلين HO حيث تنص هذه المُبرهنة على أنّ الزيادة في سعر سلعة يؤدي إلى ارتفاع الدخل الذي

---

[1] نسبة إلى Wolfgang Friedrich Stolper وهو اقتصادي أمريكي من أصل نمساوي وPaul Anthony Samuelson وهو اقتصادي أمريكي وهو أول أمريكي ينال جائزة نوبل للعلوم الاقتصادية. (المترجم)

[2] قطاع التصدير. (المترجم)

تحصل عليه العوامل المُستخدمة بكثافة في إنتاج هذه السلعة. وبالعكس، يؤدي انخفاض سعر سلعة إلى تراجع الدخل الذي تكسبه العوامل المُستخدمة بكثافة في إنتاجها.

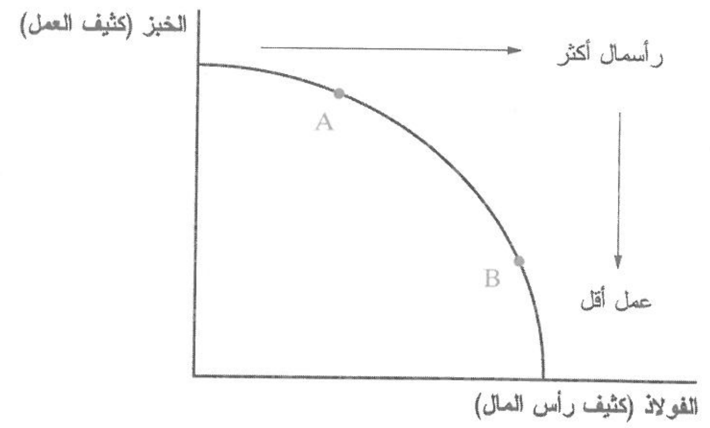
يُوضّح الشكل 4.4 هذه التوجّهات. لنفترض أنّ بإمكان الولايات المتحدة وكندا إنتاج الخبز أو الفولاذ باستخدام رأس المال والعمل. كذلك لنفترض أنّ الخبز هو مُنتج كثيف العمل كما هو مبين فيما يلي:

$$K^b/L^b < K^s/L^s$$

وأنّ لدى الولايات المتحدة وفرة جيدة نسبياً بالمقارنة مع كندا في إنتاج الفولاذ أي:

$$K_{can}/L_{can} < K_{us}/L_{us}$$

الشكل 4.4 **مبرهنة ستولبر– ساميولسون**



يؤدي الانتقال على منحنى إمكانيات الإنتاج من النقطة A إلى النقطة B إلى تخفيض طلب الاقتصاد على العمل ويزيد من طلبه على رأس المال.

وفقاً لنظرية HO تمتلك الولايات المتحدة مزية مُقارنة في إنتاج الفولاذ الذي ستقوم بتصديره مقابل الخبز الكندي. يبين الشكل 4.4 انتقال الولايات المتحدة، بعد بدء التجارة، على طول منحنى إمكانيات الإنتاج PPC الخاص بها ونحو محور الفولاذ من النقطة A إلى النقطة B.

يقود التغيّر في مزيج السّلع المُنتجة المرافق لتحرك الولايات المتحدة على منحنى إمكانيات الإنتاج PPC إلى تراجع الطّلب على العمل وارتفاع الطّلب على رأس المال. عملياً، ستستوعب صناعة الفولاذ بعض عمال صناعة الخبز الذين فقدوا فرص عملهم لكن بما أنّ هذه الصناعة ليست كثيفة العمل مُقارنةً بصناعة الخبز فإنّ الزيادة في طلب صناعة الفولاذ على العمل سيظل أقل من الانخفاض في الطّلب على العمل في صناعة الخبز. وتكون النتيجة النهائية تراجعاً في الطّلب على العمل مما يقود إلى تراجع مستويات الأجور والدخل المتحصّلة. تجب الملاحظة هنا أنّ مُبرهنة ستولبر– ساميولسن لا تنص على أنّ كل العوامل المُستخدمة في صناعات التّصدير

ستكون بحال أفضل وأنّ كل العوامل المُستخدمة في الصناعة المنافسة للمستوردات ستتأثر سلباً. لكن تقول الفرضية إنّ التجارة تُحابـــي عامل الإنتاج الموجود بوفرة والذي يُحدد الميزة المقارنة والصّادرات، بينما يشهد عامل الإنتاج النادر تراجعاً في دخله بغض النظر عن الصناعة التـــي يُستخدم فيها.

يُمكن عَد مُبرهنة ستولبر- ساميولسن نقطة البداية في فهم آثار التجارة على توزيع الدخل، لكنّها تُقدم فقط جزءاً من الصورة وليس كلها. تُبين إحدى صيغ هذه الفرضية والمسماة **أثر المُبالغة magnification effect** حدوث أثر مُكبَر أو مضاعف على دخول عوامل الإنتاج نتيجة التغيّر في أسعار المنتجات. مثلاً، إذا انخفضت، بعد التجارة، أسعار الخبز بنسبة 75 بالمئة فإنّ التراجع في دخل العمال سيتجاوز نسبة الـــ 75 بالمئة هذه. بشكل مماثل، إنّ ارتفاع سعر سلعة التصدير (كالفولاذ) بنسبة 50 بالمئة مثلاً سيؤدي إلى رفع مستوى الدخول التـــي يحصل عليها العامل المستخدم بكثافة في قطاع التّصدير (رأس المال) بأكثر من 50 بالمئة.

عملياً يعتمد الأثر النهائي على الدخل الناجم عن الانفتاح التجاري على مرونة العوامل المُتأثرة به. مثلاً بالنسبة للعمل إذا حدث وبقي العمال في صناعة الخبز ولم يكن بمقدورهم الانتقال إلى قطاع صناعة الفولاذ يُمكن أن يتأثروا بشكل سلبـــي أكبر مما لو كان العمل تام المرونة في انتقاله ويُمكن توضيح هذه الفكرة بمثال آخر. حدث ضمن النقاش حول التجارة الحرة بين الولايات المتحدة والمكسيك جدل بسيط لكن مُركّز حول إنتاج الأفوكادو حيث تمتلك المكسيك مزية مقارنة في إنتاج الأفوكادو بسبب وفرة جيدة من عناصر الإنتاج اللازمة لذلك (نوعية مُحددة من الأرض والمناخ مع العمل غير الماهر ومستوى بسيط من رأس المال). لذلك، اعترض مالكو مزارع الأفوكادو في كاليفورنيا قائلين إنّه فيما لو أدت التجارة الحرة إلى فتح سوق الأفوكادو ستتراجع قيم استثماراتهم في الأرض والمعدات وأشجار الأفوكادو إذ كيف يُمكن لفرد دفع 1 دولار أو أكثر لكل ثمرة أفوكادو إذا كان هذا الشخص يستطيع الحصول على ثمرة أفوكادو مكسيكية مقابل 25 سنت فقط أو أقل؟ يُضاف إلى ذلك أنّ معظم مزارع الأفوكادو في كاليفورنيا، تتوضع في ضواحي مناطق حضرية مرتفعة الثمن ومن المُفترض أنّه إذا كانت قيمة الأرض منخفضة لزراعة الأفوكادو فإنّه من الممكن تحويلها إلى استخدام آخر قيّم جداً في مجال إنتاجي مُختلف - مثلاً، كمناطق تطوير عقاري. وكنتيجة لذلك، يُمكن ألاّ يتراجع دخل مالكي هذه الأراضي في المدى الطويل الأجل، لكن في المدى قصير الأجل قد لا يتمكن هؤلاء المُلاك من تغيير مجال استعمال أراضيهم. يتبين مما سبق أنّ الإحاطة بكل هذه الاعتبارات في نموذج للتجارة تُوجب ضرورة الانتقال إلى نسخة قصيرة الأجل من نموذج هيكسشر- أوهلين (HO).

نموذج العوامل الخاصة

في المدى قصير الأجل تكون قدرة العوامل على الانتقال بين قطاعات الإنتاج المُختلفة محدودة، لنفترض على سبيل المثال أنّ منافسة أقوى على مستوى العالم في مجال صناعة الفولاذ تدفع عمال الفولاذ الأمريكيين إلى قبول تخفيض في الأجر، كما يُمكن أن يفقد بعضهم عمله. في المدى طويل الأجل، سيجد معظم عمال الفولاذ

المتعطلين فُرص عمل خارج قطاع الفولاذ، لكن في الأجل القصير سيكون هؤلاء العمال مُقيدين ومجبرين على العمل بأجور أقل وبالبطالة. بشكل مُشابه، عادةً ما يكون رأس المال المادي مُخصصاً لاستعمالات مُحددة ولا يُمكن تحويله إلى الاستعمال في مجالات إنتاجية أُخرى، كذلك الأمر تكون الأرض عادةً مُقيدة باستعمال واحد مُحدد ولا يُمكن تبديل هذا الاستعمال بشكل فوري. لكن، يُمكن في المدى الطويل نقل المعامل والمعدات إلى خط إنتاجي مختلف كما يُمكن تغيير مجال استثمار الأرض وأن يجد العمال فُرص عملٍ جديدة.

يقوم الاقتصاديون أحياناً بإضافة بعض القيود إلى نموذج HO من أجل التأكيد على قدرة العمل والعوامل الأُخرى على الحصول على بدائل توظيف في المدى طويل الأجل ولكن ليس في المدى القصير. لنفترض وجود ثلاثة عوامل إنتاج - الأرض، العمل ورأس المال - وسلعتين - الفولاذ والخبز - كذلك لنفترض أنّ إنتاج الفولاذ يحتاج إلى رأس مال وعمل وأنّ إنتاج الخبز يتطلّب أرض وعمل. يكون العمل في هذه النسخة من نموذج HO هو العامل المُتغير بسبب تنوع استخدامه بين إنتاج كلتا السّلعتين أما الأرض ورأس المال فهما العوامل الخاصة لأنّ استخدامهما يكون مخصصاً في إنتاج الخبز والفولاذ على التوالي.

يمثّل هذا النموذج الموصوف مثالاً **لنموذج العوامل الخاصة specific factors model** والذي هو حالة خاصة من نموذج HO الذي يفترض سهولة انتقال العوامل من قطاع إلى قطاع آخر - من الفولاذ إلى الخبز مثلاً. يتم إنتاج كل سلعة في نموذج العوامل المختصة (الجدول 2.4) بمزيجٍ من عامل خاص لا يُستخدم إلا في إنتاج هذه السّلعة مع عاملٍ مُتغير يُستخدم في إنتاج كلتا السّلعتين. تكون العوامل الخاصة (الأرض ورأس المال) مُقيدة لا يُمكن نقلها بين إنتاج الخبز والفولاذ في حين ينتقل العامل المتغير (العمل) بين الصناعتين بشكل تام.

الجدول 2.4 **نموذج العوامل الخاصة**

	المخرجات	
المدخلات	الخبز	الفولاذ
العوامل الخاصة	الأرض	رأس المال
العوامل المتغيرة	العمل	العمل

يُمكن استعمال العوامل الخاصة وهي الأرض ورأس المال في إنتاج سلعة واحدة فقط أما العامل المتغير وهو العمل فيُمكن استخدامه في إنتاج كل من الخبز والفولاذ

تتشابه مُحددات المزية المُقارنة في نموذج العوامل الخاصة مع تحليل نموذج HO إذ كما في النموذج الأخير تعتمد هنا المزية المقارنة على وفرة العوامل أما الاختلاف الرئيس بين النموذجين فيتمثّل في أن الدور الحاسم يؤديه العامل الخاص. لنفترض وجود حصيلة وفيرة نسبياً من الأرض في كندا ومن رأس المال في الولايات المتحدة عندها تقوم كندا والولايات المتحدة بتصدير الخبز والفولاذ على التوالي. إنّ البرهان على ذلك هو نفسه كما في نموذج HO فبما أنّ لدى كندا وفرة جيدة من العامل الخاص المُستخدم في صناعة الخبز تكون التكلفة البديلة لإنتاج الخبز فيها أقل مما هي في الولايات المتحدة حيث الأرض أقل وفرةً. بشكل مشابه، يحتاج

إنتاج الفولاذ إلى استخدام رأس المال الغزير الوفرة في الولايات المتحدة والنادر نسبياً في كندا.

يُمكن تحليل الآثار المترتبة على الانفتاح التجاري على توزيع الدخل بشكل سهل وبسيط. عند تحرير التجارة يستغل كل بلد مزاياه المقارنة وينتقل نحو المزيد من التخصص. يؤدي انتقال الإنتاج إلى تخفيض الطّلب على العامل الخاص المُستخدم في الصناعة المتراجعة وبالتالي يتراجع دخل هذا العامل. مثلاً، تقوم كندا بتخفيض إنتاجها من الفولاذ من أجل التركيز على إنتاج الخبز مما يُؤذي مالكي رأس المال فيها نتيجة تحوّل بنية الاقتصاد عن إنتاج الفولاذ والتـــي هي صناعة كثيفة رأس المال بالمقابل يكون الأثر على أصحاب الأراضي معاكساً لذلك تماماً حيث يرتفع دخلهم كنتيجة لزيادة الطّلب على الأراضي لإنتاج الخبز اللازم للتصدير وفي الولايات المتحدة يخسر أصحاب الأراضي ويربح مالكو رأس المال.

في هذا النموذج، تكون آثار التجارة على توزيع الدخل على العمل وهو العامل المتغير غير محددة إذ بما أنّ العمل قابل للانتقال يُمكن للعمال الذين فقدوا فرص عملهم في القطاع المتراجع أن يجدوا وظائف بديلة في القطاع المتوسّع. في كندا حيث يكون الفولاذ أرخص يصبح العمال أفضل حالاً بحسب مستوى استعمالهم لمنتجات يكون الفولاذ أحد مكوناتها. بالمقابل، يترتب على حقيقة أنّ السعر العالمي للخبز أعلى من السعر الذي كان يدفعه الكنديون في حالة الاكتفاء الذاتـــي، أي قبل تحرير التجارة، يتراجع مستوى معيشة الكنديين بحسب حجم الدخل الذي يتم تخصصيه لشراء الخبز. يتوقف الأثر النهائي على العمال الكنديين على أي الأثرين السابقين هو الأقوى، أي ارتفاع سعر الخبز أم انخفاض سعر الفولاذ بينما يواجه العمال الأمريكيون ارتفاعاً في أسعار الفولاذ وانخفاضاً في أسعار الخبز وأيضاً هنا يكون الأثر النهائي غير مُحدد ومتوقفاً على نمط استهلاكهم (أي الكميات التـــي يستهلكها العمال الأمريكيون من الخبز والفولاذ – المترجم).

دراسة حالة

المزية المقارنة في مورد طبيعي وحيد

تُعد الموارد الطبيعية مصدراً للمزية المقارنة في الكثير من الدّول؛ مثلاً يوجد في تشيلي النحاس وفي بوتسوانا الألماس وفي السعودية النفط. يُمكننا القول إنّه من المحتمَل أن يكون النفط هو المورد الطبيعي الأهم في الوقت الحالي، كما أنّه من المؤكد أنّ سوقه هي أكبر أسواق الموارد الطبيعية على الإطلاق. في الحقيقة، باستثناء تبادل العملات، تتجاوز التجارة الدّولية بالنفط الخام قيمة وحجم التجارة بأي سلعة أو خدمة أُخرى فوفقاً لإدارة معلومات الطاقة الأمريكية بلغت الصّادرات الدّولية اليومية من النفط الخام في عام 2009 ما مجموعه 40.2 مليون برميل يومياً بمتوسط سعر يُقارب 55.7 دولار للبرميل الواحد أي ما يُكافئ أكثر من 2.2 مليار دولار يومياً.

تعتمد المزية المقارنة في إنتاج النفط الخام بشكلٍ كبير على حصيلة البلد من النفط، وكما يعلم الجميع، تمتلك دول الشرق الأوسط الجزء الأكبر من احتياطيات العالم المُؤكدة من النفط. يُظهر الجدول 3.4 الدّول العشر صاحبة أكبر الاحتياطيات في العالم وحصة إنتاج الوقود من صادراتها الكلية.

يُعد النفط قيّماً جداً وبالتالي عندما تتمتع الدّول بوفرة من احتياطيات النفط الخام يتم دفع رأس المال والعمل إلى هذا

القطاع لأنه يشكّل الاستخدام الأعلى قيمة لهذه المُدخلات ويعد ذلك أيضاً مثالاً واضحاً على استثمار المزايا المقارنة على أساس وفرة الموارد الطبيعية. لكن، تجب الإشارة للأثر السلبي للمصدر الوحيد النفيس فقد يُصبح من الصعب تطوير أنشطة اقتصادية أُخرى نتيجة العوائد المحتملة من تطوير صناعة النفط ويتضح ذلك من الجدول 3.4 الذي يبين ارتفاع حصة النفط من الصّادرات الكلية لمعظم الدّول فمعظم الاقتصادات المذكورة في الجدول هي اقتصادات أُحادية – المُنتَج.

الجدول 3.4 أكبر عشر احتياطيات النفط

الدولة	الاحتياطيات* (2011)	(صادرات الوقود ÷ الصّادرات الكلية) × 100
المملكة العربية السعودية	266.7	80.7
كندا	178.1	20.0
إيران	136.2	74.2
العراق	115.0	98.2
الكويت	104.0	83.4
فنزويلا	99.4	90.0
الإمارات العربية المتحدة	97.8	32.5
روسيا	60.0	57.0
ليبيا	43.7	88.6
نيجيريا	36.2	83.9

* مليارات (آلاف الملايين) البراميل، عند مستوى التكنولوجيا الحالية

Sources: U.S. Energy Information Administration; World Trade Organization.

تكمن مشكلة المورد الوحيد النفيس في أنه يضغط على تنمية الأنشطة الاقتصادية الأُخرى ولهذا يُستخدم تعبير **لعنة الموارد resource curse** للإشارة إلى المشكلة المتعلقة بوجود مورد واحد قيّم يُبدد عمليات تطوير الأنشطة الاقتصادية الأُخرى، ولكن هذا لا يعنـــي أنّ لعنة الموارد هي أمرٌ محتوم لا يُمكن تجنبه من قبل الاقتصادات التي تمتلك حصيلة كبيرة من النفط أو أي مورد آخر قيّم – فقد استطاعت كندا على سبيل المثال، التغلب على هذه المشكلة – لكنّها تظل تُشكل تهديداً وتثير التساؤل حول الفكرة القائلة بأنّ الموارد هي دائماً السبيل إلى الرفاه. كذلك فقد تمت ملاحظة أنماط أُخرى من لعنة الموارد وذلك عندما يكتشف بلدٌ ما وبشكل مُفاجئ ذهباً أو فلزات معدنية قيّمة أُخرى. يُمكننا القول هنا إنّه وبغض النظر عن طبيعة المورد المُسبب للعنة، في كل الحالات التي لا يتم فيها التغلب على هذه المشكلة، يحدث تركّز لموارد العمل ورأس المال في مجال استخراج المورد الطبيعي الوحيد مما يُعيق عمليات بناء وتطوير اقتصاد مُتنوّع. لذلك نجد أنّه عند تقلّب أسعار السّلعة المهيمنة على الاقتصاد يحدث تغيّر في حجم الدخل الوطني خلال فترة زمنية قصيرة جداً وقد ينجم عن ذلك عدم استقرار اقتصادي شديد وتبادل بين دورات الازدهار والإخفاق.

كما توجد مشكلةٌ أُخرى ناتجة عن امتلاك حصيلة كبيرة من مورد واحد وهي الاضطراب السياسي حيث تتولّد الكثير من الدوافع لمحاولة كسب السّيطرة والتحكم بهذا المورد الأمر الذي يقود إلى وجود زُمر أو فئات في مواقع قيادة الدّولة وحدوث نزاعات سياسية حيث تتصارع المجموعات والزُمر المختلفة مع بعضها بعضاً. تتسبب الثروة الكبيرة الموعودة من هذا المورد بحدوث فساد في الدّول ذات الحكومات الضعيفة حيث يقوم السياسيون بشراء الدعم والولاء السياسي الذي يحتاجونه

ويبقى احتمال الحرب الأهلية قائماً في الحالة الأسوأ.

يبقى أن نشير هنا أنّ لعنة الموارد هذه لا تصيب كل البُلدان الغنية بالموارد حيث يُمكن من خلال المؤسسات القوية المناهضة للفساد، والالتزام بالتعليم والخبرات والادخار بناء وتطوير رأس المال البشري والمالي الذي يحتاجه البلد من أجل تنويع اقتصاده والاستعداد للوقت المؤكد الذي تفقد فيه هذه الموارد قيمتها. عملياً، لقد تمكنت كندا من فعل ذلك وها هي الإمارات العربية المتحدة تسير على ذات المنهج.

الاختبارات العملية لنظرية المزايا المُقارنة

تمثّل كل النظريات المعروفة للتجارة أشكالاً مختلفة لفكرة المزية المقارنة حيث تُقدم كل نظرية تنبؤات حول السّلع التـــي سيقوم البلد بتصديرها واستيرادها الأمر الذي يُسهّل عملية اختبار كل نظرية من هذه النظريات وذلك بمقارنة تنبؤات النظرية مع تدفقات التجارة الفعلية وقياس مستوى التطابق بينهما. لكن، ولسوء الحظ، تبدو الاختبارات التجريبية لنظريات التجارة عملية أكثر صعوبةً مقارنة بوصف هذه الاختبارات حيث يظهر أحد جوانب المشكلة بصعوبة قياس المتغيرات اللازمة مثل وفرة عوامل الإنتاج وكذلك الأسعار في حالة الاكتفاء الذاتـــي.

تُعد نظريتا التجارة المُتَضمنتان في هذا الفصل والفصل الثالث الأكثر قبولاً من قبل الاقتصاديين - نظرية ريكاردو في التجارة التـــي ترتكز على فكرة الإنتاجية النسبية، ونظرية هيكسشر- أوهلين التـــي تستند إلى فكرة حصيلة عوامل الإنتاج. تعتمد المزية المقارنة في نظرية ريكاردو التـــي تم شرحها في الفصل الثالث على الإنتاجية النسبية ولا بد من الإشارة هنا إلى سهولة اختبار هذا النموذج وذلك بسبب سهولة قياس إنتاجية العمل مقارنة بقياس حصيلة عوامل الإنتاج ولهذا فإنّه من المألوف أن تكون الاختبارات الإحصائية لنظرية ريكاردو هي الأكثر نجاحاً حيث أكدت هذه الاختبارات، بشكل عام، الفرضية القائلة بأنّ أنماط التجارة بين كل دولتين تتحدد بدرجة كبيرة بالاختلافات النسبية لإنتاجية العمل فيهما. بشكل مُحدد، تبين أنّه مع ازدياد إنتاجية العمل في صناعة معينة يرتفع احتمال أن يُصبح هذا البلد مُصدراً صافياً لمنتجات هذه الصناعة.

يوجد تنوع في نتائج اختبارات نظرية هيكسشر- أوهلين في التجارة. تتمثّل إحدى المشاكل التـــي تواجه الباحثين في هذا المجال بصعوبة اعتماد مجموعة موحّدة من المقاييس لحصيلة عوامل الإنتاج. لقد اعتمد شرح هذا النموذج في هذا الفصل على عنصرين من عناصر الإنتاج، بالرغم من قيامنا بتطوير النموذج ليضم ثلاثة عناصر عند دراسة نموذج العوامل الخاصة لكن مع ذلك يوجد في الواقع عدد من العوامل أكبر بكثير من ثلاثة. أيضاً، توجد عدة أنواع من عنصر العمل (غير الماهر، متوسط المهارة، خبرات إدارية، خبرات تقنية وغيرها) كما يوجد تنوّع كبير في الموارد الطبيعية ورأس المال. لا يوجد، عملياً، تعاريف مُوحّدة لأي من هذه الفئات من عناصر الإنتاج وقد ترتب على ذلك قياس كل من العمل ورأس المال والموارد الطبيعية بطرائق مختلفة في الدّول المختلفة. وبالنتيجة، وجدت التحليلات الإحصائية الرسمية لاختبارات نظرية هيكسشر- أوهلين أنّ

أخطاء القياس للبيانات تمثّل مشكلة كبيرة.

بالرغم مما تقدم، يوجد إجماع بين الاقتصاديين على أهمية دور حصيلة عوامل الإنتاج مع العلم أنّها لا تمثّل كامل الصورة فحتى لو أمكن قياس هذه الحصيلة بدقة يظل من الصعب الإحاطة بالاختلافات التكنولوجية بين الدّول مع أنّ هذه الاختلافات تمثّل سبباً رئيساً في تحديد مستوى الإنتاجية. بالإضافة لذلك، لا تبين نظرية حصيلة عوامل الإنتاج دور العديد من العوامل الأُخرى المهمة في تحديد أنماط التجارة مثل اقتصاديات الحجم، بنية الشركات، والسياسة الاقتصادية.

تظل نظرية التجارة القائمة على فكرة حصيلة عوامل الإنتاج أساس التفكير الاقتصادي حول التجارة وذلك بالرغم من تباين النتائج العملية لاختبارات هذه النظرية. قد يبدو ذلك غريباً لكن يوجد فعلياً سبب رئيس وراءه فإذا كان صحيحاً أنّ حصيلة العوامل لا تُقدم تفسيراً لكل أنماط التجارة في العالم لكن من الصحيح أيضاً أنّها تستطيع تفسير جزء كبير من هذه التجارة. لذلك، نجد أنّه من المفيد البدء بنظرية حصيلة عوامل الإنتاج ومن ثم تدعيمها بالأفكار الأُخرى. قد يكون الجانب الأكثر أهمية هنا هو فائدة نظرية حصيلة عوامل الإنتاج في تصنيف آثار التجارة على توزيع الدخل. لهذه الأسباب ما يزال نموذج هيكسشر- أوهلين وتعديلاته في صلب مواضيع الاقتصاد الدّولي.

إغناء نموذج هيكسشر- أوهلين

توجد في الأدبيات الاقتصادية عدة بدائل لنماذج التجارة. يُركّز النموذجان التاليان على خاصية أو ميزة للإنتاج في صناعة ما أو مجموعة من الصناعات مما يجعلها متمايزة عن النماذج البسيطة في نظريتي ريكاردو وهيكسشر- أوهلين؛ لكن كلا هذين النموذجين هما تفصيل وتطوير لنظرية المزية المقارنة.

سنقوم في الفصل الخامس بالتحول عن فكرة المزية المقارنة والنظر في حالات الأُخرى لا تعتمد فيها التجارة على اختلافات مستويات الإنتاجية أو بحصيلة عوامل الإنتاج.

دورة المُنتَج

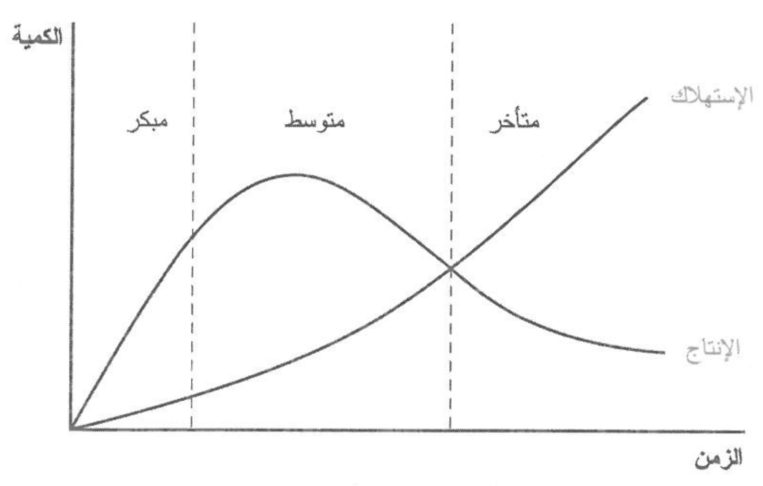
طُوّر نموذج **دورة المُنتَج product cycle** في التجارة من قبل Raymond Vernon[1] وهو يشكل تحليلاً غنياً يستخدم أفكاراً حول تطّور السّلع التحويلية والتكنولوجيا. تتمثّل إحدى نقاط القوة في هذا النموذج بقدرته على تفسير تصدير السّلع التحويلية المعقدة من دول لا تمتلك كميات كافية من عناصر العمل الماهر ورأس المال.

[1] اقتصادي أمريكي وُلد عام 1913 وتوفي عام 1999 كان أحد أعضاء فريق خطة مارشال لبناء أوروبا بعد الحرب العالمية الثانية ومن المساهمين الرئيسين في تأسيس وتطوير صندوق النقد الدولي والاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الغات). (المترجم)

أشار فيرنون إلى انتقال الكثير من المنتجات التحويلية مثل السيارات والأدوات الكهربائية والأجهزة الجديدة عبر دورة المُنتَج تتغير خلالها المُدخلات عبر الزمن. في المراحل الأُولى عندما تُطلق هذه المنتجات لأول مرة تُبذل جهود كبيرة في مجال التجريب حول خصائص المُنتَج النهائي وكذلك في عملية إنتاجه. مثلاً، عندما تم تطوير مُشغلات الــ (MP3) لأول مرة، كان بإمكان الفرد اختيار أنواع كثيرة من صيغ مختلفة لهذه المُشغلات لكلٍ منها خيارات مختلفة — وغالباً حتى ضمن مجموعة المُشغلات ذات نوعية التكنولوجيا نفسها - ولم يتم تنميط حجم المُشغل، سعة الذواكر، القدرة على التوصيل وغيرها من الخصائص الأُخرى.

يحتاج المصنعون لهذه المُشغلات خلال مرحلة الإنتاج المبكر تلك إلى الوجود بالقرب من الأسواق ذات الدخل المرتفع حيث يحصلون على كم كبير من التغذية الراجعة من المستهلكين لأنّ التجريب في الملامح الأساسية للتصميم تتطلب معلومات عن ردة فعل السوق حولها. بالنتيجة، يحتاج ذلك إلى قاعدة استهلاكية ذات دخل كبير وكذلك إلى تسويق خبير من أجل الإعلان عن معلومات حول المُنتَج. بالإضافة لذلك، ومن جانب المُدخلات، تتطلب عملية التجريب والتطوير في التصميم والصُنع مدخلات علمية وتكنولوجية مع وجود رأس مال راغب بتحمل المخاطرة المُتمثّلة بالفشل وكذلك فترة أولية من الأرباح القليلة أو حتى عدم تحقيق أرباح نهائياً. يفرض جانباً الاستهلاك والإنتاج بالضرورة حدوث عملية البحث والتطوير والإنتاج الأولي للمنتَج في الدّول الصناعية.

الشكل 5.4 دورة المُنتج في الدول ذات الدخل العالي

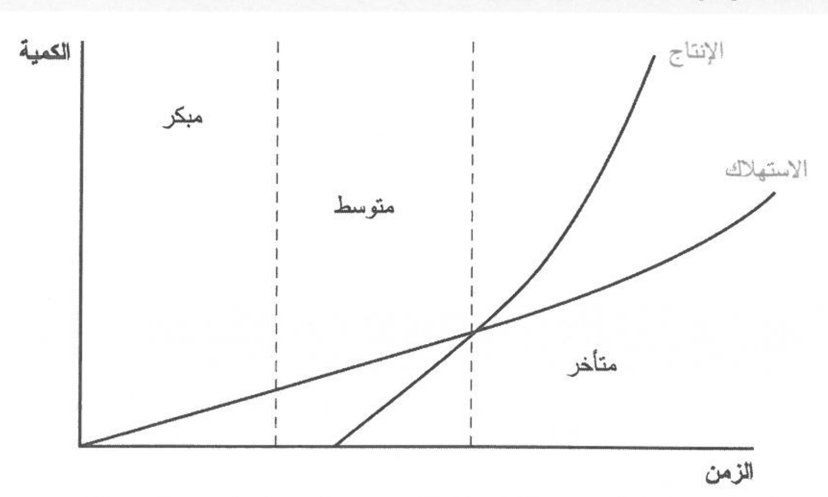


يشهد العديد من المنتجات المصنّعة دورة إنتاج تبدأ بالابتكار ثم الاستقرار ثم التنميط

لكن يبدأ المُنتَج، عبر الزمن، بالخروج من المرحلة الأولية لتطويره وإنتاجه وينتقل إلى المرحلة المتوسطة (انظر الشكلين 5.4 و6.4) حيث يبدأ المُنتَج نفسه بالتنميط من حيث الحجم والخصائص والعملية الإنتاجية. تبدأ

خلال هذه المرحلة عمليات التجريب بالتصاميم الأساسية للمُنتَج بالتراجع مع تحوّل عملية تطوير المُنتَج إلى التركيز على إجراء تحسينات تدريجية في التصميم الأساسي. الآن وخلال المرحلة المتوسطة، تبدأ عمليات الإنتاج بالانتقال إلى دول ذات تكاليف عمل منخفضة حيث تصبح طرائق الإنتاج المنمّطة شائعة وبالتالي تحتاج إلى عمالة نصف ماهرة وضعيفة المهارة لأداء عمليات تجميع النماذج.

الشكل 6.4 دورة المُنتج في الدول ذات الدخل المنخفض



تبدأ الدول ذات الدخل المنخفض بالإنتاج خلال الفترة المتوسطة عندما يبدأ تصميم المنتج وتقنيات الإنتاج بالاستقرار.

تصل الدّول إلى المرحلة الأخيرة من دورة المُنتَج عندما يتجاوز مستوى الاستهلاك في دول الدخل المرتفع حجم الإنتاج فيها وعند ذلك الحد تنتقل نسبة متزايدة من حصة الإنتاج على مستوى العالم إلى الدّول النّامية حيث تتيح وفرة العمالة غير الماهرة ونصف الماهرة المحافظة على مستوى منخفض لتكلفة العمل. يتزايد الضغط خلال هذه المرحلة على الدّول الغنية من أجل ابتكار منتجات جديدة وهكذا تبدأ دورة المنتج من جديد.

تُعد دورة المُنتَج إلى حد كبير دراسة دقيقة عن التكنولوجيا مقارنة بنماذج ريكاردو وهيكسشر- أوهلين وقد يبدو للوهلة الأُولى أنّها تختلف جذرياً عن هذين النموذجين لكن في الحقيقة إنّها مشابهة جداً لهما إذ تتعلق هذه الفكرة في صلبها بالتكاليف البديلة فمع تنميط عمليات الصنع يُمكن أن يتم إنجاز هذه العمليات من قبل عمالة غير ماهرة نسبياً. في الحقيقة، يتغير مزيج المُدخلات عبر الزمن من عناصر علمية عالية المهارة، وهندسية وتسويقية إلى عمالة غير ماهرة ومتوسطة المهارة. وبالنتيجة، تصبح التكلفة البديلة للإنتاج في الدّول النّامية أقل منها في الدّول الغنية. وبالأساس هذه هي فكرة ريكاردو مرة ثانية.

دراسة حالة

التجارة بين الولايات المتحدة والصين

تُعد الصين، وفقاً لبيانات البنك الدّولي، البلد الأكثر سكاناً في العالم بعدد سكان يتجاوز 1.34 مليار نسمة كما أنّ اقتصادها هو ثاني أكبر اقتصاد بعد الولايات المتحدة بناتج محلي خام يعادل 5.9 تريليون دولار أمريكي في عام 2010. كان الاقتصاد الصيني مغلقاً إلى حد كبير أمام العالم الخارجي حتى عام 1978 عندما بدأت عملية إصلاح اقتصادي واسعة. مبدئياً، اقتصرت عمليات الإصلاح هذه على قطاع الزراعة لكنّ سرعان ما ضمت إليها عدداً من المناطق الاقتصادية الخاصة في الأقاليم الساحلية (انظر الفصل 17). تمكّنت الصين من جذب كميات كبيرة من الاستثمارات الأجنبية بعد فتح اقتصادها أمام تدفق رأس المال الوافد وقد ساعد في ذلك عاملان هما (1) قُرب الصين من هونغ كونغ و(2) وجود أعداد كبيرة من الصينيين في دول تايوان، هونغ كونغ، سنغافورة وغيرها في آسيا الشرقية. كانت الحصيلة النهائية لما تقدم نمو الاقتصاد الصيني ولاسيما قطاع الصّادرات بشكل سريع خلال العقدين الأخيرين.

تتضمن حصيلة الصين من الموارد عدداً هائلاً من السكان غير الماهرين وذوي المهارة المتوسطة وندرةً نسبية في مجال الخبرات الهندسية والعلمية. لذلك، ليس مستغرباً أن تُهيمن بكثافة على الصّادرات الصينية السّلع الصناعية كثيفة العمل. يُعدّد الجدول 4.4 الصّادرات الصينية العشر الأُولى إلى الولايات المتحدة في عام 2011 حيث نجد أنّ ستاً منها هي سلع صناعية بسيطة تستخدم عنصر العمل المتوفر بوفرة في الصين مع كمية قليلة من رأس المال وهي سلع منزلية، ألعاب ومنتجات رياضية، ألبسة، أحذية ومفروشات.

الجدول 4.4 الصّادرات الصينية العشر الأولى إلى الولايات المتحدة، 2011

السلعة	القيمة (مليون دولار أمريكي)
حواسب	47,213
سلع منزلية أُخرى (ساعات حائط، مصابيح وغيرها)	40,433
إكسسوارات خاصة بالحواسب، طرفيات وقطع غيار	27,657
ألعاب، أدوات صيد ورياضة، ودراجات	25,311
ألبسة وسلع منزلية مصنوعة من أقمشة مختلفة	19,752
معدات اتصالات	17,335
ألبسة وسلع منزلية مصنوعة من القطن	16,481
أحذية جلدية ومطاطية ومن مواد أُخرى	14,089
مفروشات ومعدات منزلية وسلات	13,750
أجهزة وقطع الكترونية	12,948

يفسّر كل من حصيلة العمل في الصين ودورة المُنتَج نسبةً كبيرة من الصّادرات الصينية إلى الولايات المتحدة.

Source: U.S. Census Bureau, "End-Use Data," Country and Product Trade Data, 2011

تُظهر العناصر الأُخرى في الجدول أعلاه وكأنّ الصين تقوم بتحديث التعقيدات التكنولوجية من خلال، صنع الحواسب وإكسسواراتها مثلاً. لكن، في الوقت الذي لا يُمكن فيه الشك في حقيقة التحديث التكنولوجي، لا تعكس الصّادرات الصينية من الحواسب ومعدات الاتصالات وغيرها مستوى مرتفعاً من التعقيد التكنولوجي. تُوضّح هذه الصّادرات على الأغلب، فكرة

دورة المُنتَج والطريقة التي اتبعتها الشركات متعددة الجنسيات في فصل سلسلة القيمة حيث إنّ بعض السّلع هي منتجات بسيطة منمّطَة وبعضها الآخر تم تجميعه في الصين من أجزاء مستورَدة وستوضح الحالتان الدراسيتان التاليتان في هذا الفصل هذه الفكرة بالتفصيل.

أوجه الاختلاف بين التجارة الخارجية والاستثمار الأجنبي

في دورة المُنتَج، تستثمر الشركات في الخارج بدلاً من التصدير، ويمكن استيراد جزء من الإنتاج من قبل بلد المنشأ. يختلف هذا النمط كثيراً عن النموذج المبسط لهيكسشر- أوهلين Heckscher-Ohlin model، حيث تقوم البُلدان بتصدير سلعة واحدة وتستورد الأُخرى. أولاً، ينتج عن الشروط المبينة في دورة المُنتَج أنّ الشركات تُفضل الاستثمار في الخارج بدلاً من التصدير. أي أنها تتخلى عن التجارة الخارجية لصالح الاستثمار الأجنبـــي. ثانياً، يُعد الجزء من الإنتاج الذي تتم إعادة شحنه من عملياتها الخارجية إلى بلد الأم بمثابة تجارة دولية ولكنّه يحدث بشكل كامل ضمن شركة واحدة. أي أنها تدخل ضمن **التبادل التجاري البينـــي للشركة Intrafirm trade** ويعنـــي التجارة الدّولية بين الشركة الأم والشركات التابعة والمملوكة من قبل الأجانب.

تُعد التجارة البينية صعبة القياس، إلا أنّه في منتصف التسعينات، قُدرت التجارة البينية بنحو ثلث صادرات وخُمسي مستوردات السلع التجارية الأمريكية. ومع ذلك، فإنّ معظم الاستثمارات الأجنبية لم تكن لغرض التصدير، بل هدفت إلى تأمين حاجة السوق التـــي يوجد فيها الاستثمار الخارجي. سواء كان ذلك لأغراض التجارة أم لم يكن، يطرح اختيار الاستثمار الأجنبـــي بدلاً من التجارة الخارجية تساؤلات عديدة على خبراء الاقتصاد والباحثين في ميدان الأعمال. لماذا تُفضّل الشركات، في بعض الأحيان، إقامة مقر عمليات لها في الخارج بدلاً من شراء المستوردات مباشرة من شركة منفصلة موجودة في الخارج؟ أو إذا كان الاستثمار الأجنبـــي لغرض البيع في السوق الخارجية، لماذا لا تُصدر الشركات مباشرة إلى السوق بدلاً من الإنتاج هناك؟ في الحقيقة، هذان السؤالان متطابقان لأنّهما كليهما يتناولان مسألة الظروف المسببة للاستثمار الأجنبـــي بدلاً من التجارة الخارجية.

تُقدم دورة المنتج إجابةً واحدةً على هذه الأسئلة، غير أنّها إجابةٌ غير كاملة كونها لا تشرح السبب الذي يدفع شركة ما إلى الاستثمار في الصين بدلاً من القيام بذلك في المكسيك. إذا كانت تكاليف العمل هي السبب الوحيد لذلك، عندئذ سيكون لأفريقيا النصيب الأكبر من الاستثمار الأجنبـــي وليس الأقل بين القارات. علاوةً على ذلك، لا تستطيع دورة المنتج تفسير سبب توجه الحصة الأكبر من الاستثمارات الأجنبية إلى البُلدان الصناعية المتقدمة في أوروبا وأمريكا الشمالية حيث تكون المزايا النسبية هي نفسها أو مشابهة لتلك التـــي تمتلكها البُلدان التـــي تقدم معظم الاستثمارات الأجنبية. وفقاً لبيانات الأمم المتحدة، عادةً ما تقدم وتستقبل البُلدان ذات الدخل المرتفع الجزء الأكبر من الاستثمارات الأجنبية، فقد استقبلت تلك الدّول منذ

الأزمة المالية، 65 بالمئة فقط من الاستثمار الأجنبـــي (في حين كانت تقدم أكثر من 80 بالمئة)، وهو أقل من المستوى الطبيعي الذي تم تلقيه قبل الأزمة والبالغ 75 بالمئة، إلا أنّه لا يزال يشكل تقريباً ثلثي إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

يُظهر البحث في المفاضلة بين الاستثمار في الخارج مقابل التصدير من بلد المنشأ أهمية كل من الخصائص الاقتصادية الجزئية للشركات والخصائص الاقتصادية الكلية للدول التـــي تجذب الاستثمار الأجنبـــي. تبحث العوامل الاقتصادية الجزئية في القيود الداخلية وفرص الشركات الفردية، في حين تهتم عوامل الاقتصاد الكلي بالظروف داخل الدّول التـــي تجعل منها مواقع مناسبة للاستثمار بالنسبة للشركات الأجنبية. يُعرف الإطار التحليلي الذي يجمع بين هاتين المجموعتين من الخصائص يُعرف **بنظرية الملكية – الموقع – الاستخدام الداخلي (OLI)** للاستثمار الأجنبـــي المباشر. قُدمت هذه النظرية من قبل مؤسسها John Dunning[1]، كنظرية انتقائية تجمع بين العديد من العناصر المختلفة للاقتصاد الجزئي والكلي.

يُستخدم الرمز OLI كاختصار لـِ *الملكية – الموقع – الاستخدام الداخلي* *ownership - location- internalization*. في تحليل دانينغ، تمتلك الشركات التـــي تستثمر في الخارج الأصول التـــي تعطيها مزية تنافسية في السوق العالمية (الملكية ownership) وقد يكون الأصل شيئاً ملموساً، مثل براءات الاختراع والابتكار وسر المهنة، أو قد يكون شيئاً غير ملموس، مثل العلامة التجارية أو سمعة الشركة. في كلتا الحالتين، تمنح ملكية الأصول القيِّمة مزية محتملة للشركة. ثانياً، سوف تسعى الشركة للبحث عن موقع للإنتاج يقدم لها مزايا (الموقع –location)، قد تكون هذه المزايا متمثّلة في تكاليف منخفضة للمدخلات، جمهور كبير من الزبائن، أو القدرة على تقديم مُنتَج بكفاءة أعلى بفعل البيئة الاقتصادية المحيطة. إنّ العمل الرخيص ليس سوى أحد الاحتمالات، وإذا لم يترافق مع بنية تحتية جيدة من الطرق والمرافق العامة، و لم يُؤمّن الخبرات التـــي يحتاجها أرباب العمل، أو إذا كانت هذه العمالة الرخيصة بعيدة جداً عن السوق النهائي للمُنتَج، فإنّ حقيقة أنّ الأجور منخفضة لن تكفي لمواجهة سلبيات البلد.

ثالثاً، وعلى النحو الأكثر تجرداً، تحاول الشركة التـــي تستثمر في الخارج من تلقاء نفسها اغتنام كافة المزايا التـــي تمنحها لها ملكية أصولها (الاستخدام الداخلي internalization). بمقدور الشركة التـــي تستثمر في الخارج، إذا أرادت، أن تبيع حقوق أصولها وأن تسمح لشركة أجنبية تولي عملية الإنتاج – وفي الواقع، تعمل الكثير من الشركات وفق هذه الطريقة. هذا يعنـــي أنّه يمكن للشركة المستَثمِرة، كخيارٍ بديل، أن تبيع ترخيصاً لاستخدام إحدى تقنياتها أو علامتها التجارية أو أسرار مهنتها. مع ذلك، تندفع بعض الشركات نحو

---

[1] اقتصادي بريطاني وُلد عام 1927 وتوفي عام 2009 متخصص في مجال الأعمال الدولية من أهم كتبه " Making Alliance Capitalism and Global " و " Globalization Good: the Moral Challenges of Global Capitalism (2005) "Business (1997)" و"Globalization of Firms and the Competitiveness of Nations (1990). (المترجم)

قبول التكاليف الإضافية الناجمة عن إقامة مشاريع إنتاج في بلد أجنبي. توجد العديد من الأسباب المحتملة لهذا الخيار، بما في ذلك الخوف من السرقة أو نسخ التكنولوجيا، مشكلة مراقبة وتنفيذ العقد مع شركة أجنبية، والخشية من أن تؤدي أخطاء الإنتاج من قبل الشركة الأجنبية إلى إلحاق الضرر بالسمعة أو العلامة التجارية للشركة في البلد الأصلي. أياً يكن السبب، تُقرر الشركة المستثمرة بأنّها تستفيد أكثر في حال قامت بالاستخدام الداخلي للمزايا التي تتيحها ملكية الأصول بدلاً من بيع هذه المزايا لشركة أُخرى.

أُضيف إلى تحليل دانينغ وتوسّع استخدامه من قبل عددٍ كبير من الدارسين الذين وجدوا فيه وصفاً قوياً وقابلاً للتكيف مع سلوك العديد من الشركات. ليس تحليلُ دانينغ نظريةً في التجارة، لأنه يصف الظروف التي تُحفّز الشركات على الاستثمار في الخارج بدلاً من العمل في التجارة، ولكنه لا يتعارض مع نظرية التجارة. بالأحرى ينص هذا التحليل ببساطة على أنّ الشركات أصبح لديها القدرة على التحرك دولياً وسوف تستغل المزايا المقارنة التي تُتاح لها في مواقع مختلفة. وبهذا المعنى، يُوضح هذا التحليل كيفية تحفيز هذه المزايا للشركات الفردية لتكييف وتغيير سلوكها الخاص.

تدويل الأعمال وتعهيد الأنشطة

إن مصطلحات **تدويل الأعمال Off-Shoring وتعهيد الأنشطة Outsourcing** هي كثيرة الاستخدام، ولكن بتعاريف متنوعة. في هذا النص، يُعرّف تدويل الأعمال بأنّه نقل بعض أو كل أنشطة الشركة إلى موقع خارج البلد الأم؛ كما يُعرّف تعهيد الأنشطة بأنّه إعادة تخصيص بعض الأنشطة لشركة أُخرى، سواء داخل البلد أو خارجه. تُعد كل توليفات تدويل الأعمال وتعهيد الأنشطة فرصاً وهي متاحةٌ في الاقتصاد العالمي. تقوم بعض الشركات بتدويل الأعمال ولكن ليس بالتعهيد الخارجي، مفضلةً بذلك استخدام **شركة أجنبية تابعة foreign affiliate** والتي تُعرّف بأنّها نشاط يقع مقره في الخارج ومملوك من قبل الشركة في البلد الأم. على سبيل المثال، جزء كبير من التبادل التجاري بين الولايات المتحدة والمكسيك هو تبادلٌ تجاري بيني ضمن الشركة، حيث تنتقل قطع غيار السيارات والأجزاء الإلكترونية ذهاباً وإياباً بين الشركات الأم في الولايات المتحدة والشركات الخارجية التابعة لها الموجودة في المكسيك. قامت بعض الشركات الأم بتدويل الأعمال لبعض المنتجات إلى المكسيك، في حين لم تختر تعهيد الأنشطة. بينما اختارت شركاتٌ أُخرى تعهيد الأنشطة ولكنّها لم تقم بتدويل الأعمال؛ كما في حالة إبرام عقودٍ جزئية مع مورّدين محليين، مثلاً. يُمكن أن تتجه شركة سيارات إلى شراء قطعٍ من شركة محلية بدلاً من تصنيعها في المكسيك أو الحصول عليها مصنعة. أخيراً، قد تقوم شركة ما بتدويلِ الأعمال وتعهيد الأنشطة عندما تنقل نشاطها الإنتاجي إلى بلد أجنبي وتقوم بتوقيع عقد مع شركةٍ غير مملوكة من قبل الشركة الأم بغاية تزويدها بالخدمات أو السلع.

أصبح تدويل الأعمالِ موضع الاهتمام في الثمانينات من القرن العشرين عندما أتاحت تكنولوجيا الاتصالات والنقل الحديثة للشركات إمكانية إعادة نقل عملية الإنتاج إلى الخارج. في البداية، كانت عمليات

تدويل الأعمال موضع الاهتمام الأكبر للعاملين في الصناعات التحويلية، لكن مع حلول عقد التسعينات، ومع التقدم المضطرد في مجال تكنولوجيا المعلومات، أصبح من الممكن تدويل الأعمال الخاصة ببعض أنواع الخدمات. أثار ذلك اهتمام العاملين في قطاعات الخدمات بعيداً عن الصناعة التحويلية. تاريخياً، كانت معظم الخدمات تُستهلك في أماكن الإنتاج، إلا أنّه أصبح بالإمكان في الآونة الأخيرة نقل قسمٍ من عملية إنتاج الخدمات بعيداً عن موقع الاستهلاك. مثلاً، يُمكن لطبيب في الولايات المتحدة أو أوروبا استشارة زميل له في الهند متخصص في قراءة نوعٍ معين من الأشعة السينية. أتاحت شبكة الإنترنت وكذلك الكفاءة المتزايدة لقطاع الاتصالات الفرصة أمام الأطباء في كلا المكانين لرؤية الصورة نفسها والتواصل مع بعضهم بعضاً بتكلفة بسيطة.

ليست آثار وحجم تدويل الأعمال في الخدمات واضحةً بشكل جيد بسبب عدم قيام معظم الدّول بجمع البيانات اللازمة. مع ذلك، يقودنا الجيل الأول من البحث والتحليل إلى استنتاجٍ يتوافق مع فهمنا التقليدي للتجارة والمزايا المقارنة – لا يوجد سببٌ واضح لماذا يجب أن تكون التجارة في الخدمات مختلفةً عن التجارة في السلع؟ فالمُنتَج المستورد الذي يصل بوساطة الشاحنات أو السفن لا يختلف من حيث المفهوم عن ذلك المُنتَج الذي يصل عبر الشابكة. من هذا المنظور يجب ألاّ تكون المستوردات والصادرات من الخدمات مختلفة[1]، كما يجب أن يُحقق التخصص والتجارة نفس المكاسب أو مكاسب أُخرى مشابهة متقاربة بالنسبة للخدمات كما هو الحال بالنسبة للسلع.

يتركز الجدل الأساسي الدائر حول تدويل الأعمال، سواء في مجال الخدمات أو الصناعة التحويلية، على الأثر الذي يتحقق في البلد الأم، وعلى وجه الخصوص، حول قضية خسارة وظائف العمل. يُعد تدويل الأعمال على وجه الخصوص مزعزعاً لاستقرار العمال الذين اعتقدوا أنّهم محصنون من آثار التجارة الدّولية، مثل العاملين في مجال الخدمات، ويبدو أنّ هذه الحالة هي مثالٌ آخر على زحف العولمة الذي يجعل الحياة تستمر بمستوىً أقل من التأكد. لكن، يُظهر البحث وجود أنماط عديدة محتملة لتدويل الأعمال. في بعض الحالات يقود تدويل الأعمال إلى خسارة فُرص عملٍ في البلد الأُم، بينما يكون في حالات أُخرى مُتتاماً مع عملية الإنتاج في بلد المنشأ وليس بديلاً عن تلك العملية، وبالتالي يؤدي إلى توسيع فرص العمل والإنتاج بدلاً من تقليصهما.

دراسة حالة

تدويل الأعمال من قبل الشركات الأمريكية متعددة الجنسيات

بالتوازي مع تزايد دور التكنولوجيا في تسهيل عمليات الاتصال ومع سماح الحكومات الوطنية بانفتاح أكبر للاقتصادات على الاستثمارات الأجنبية، فقد استجابت الشركات بتحويل الإنتاج إلى الخارج. لا يتم جمع البيانات بشكل روتيني حول تدويل الأعمال، على الرغم من زيادة الجهد المبذول عبر الزمن من قبل الوكالات الإحصائية الوطنية مثل مكتب التحليل الاقتصادي

---

[1] عن تلك من السلع. (المترجم)

Bureau of Economic Analysis-BEA في الولايات المتحدة حيث أصبح بإمكان الاقتصاديين والمُخططين تكوين فهم أوسع عن مدى انتشار هذه الظاهرة والأسباب الكامنة وراءها.

يبين الجدول 5.4 حالتين من الشركات الأمريكية متعددة الجنسيات، واحدة في عام 1989 والأُخرى في عام 2009. يُظهر هذا الجدول النسبة المئوية من الأنشطة متعددة الجنسيات التـــي يتم تدويلها، من خلال شركة أجنبية تابعة. تُعد **القيمة المضافة Value added** مقياساً للقيمة الكلية للإنتاج مطروحاً منها قيمة المدخلات الوسيطة المشتراة. تشمل النفقات الرأسمالية كلاً من الآلات والمخابر والمباني، أما العمالة فتمثّل عدد العمال. كما هو موضحٌ في الجدول، فقد ارتفعت حصة القيمة المضافة الناتجة عن عمل الشركات المتعددة الجنسيات في الخارج من 23 بالمئة عام 1989 إلى 32 بالمئة في عام 2009. وارتفعت العمالة من 20 بالمئة من مجموع العاملين في الخارج عام 1989 إلى 32 بالمئة في عام 2009.

الجدول 5.4 الشركات الأمريكية متعددة الجنسيات والإنتاج خارج الولايات المتحدة (النسبة المئوية من إجمالي الإنتاج)

	1989	2009
القيمة المضافة	23.1	31.7
النفقات الرأسمالية	22.4	29.3
العمالة	21.0	31.8

ارتفعت حصة نشاط الشركات متعددة الجنسيات خارج الولايات المتحدة بما يقارب 50% من عام 1989 إلى عام 2009.

Source: Barefoot and Mataloni (November, 2011), "Operations of U.S. Multinational Companies in the United States and Abroad," Survey of Current Business (Bureau of Economic Analysis).

تُوجد عدة عوامل تُحفّز الشركات على تدويل أعمالها أو لنقل جزء من إنتاجها إلى الخارج. العامل الأكثر أهميةً هنا هو أنّ الشركات تلجأ إلى تدويل إنتاجها من أجل ضمان الوصول والنفاذ إلى السوق وإنتاج منتجات متخصصة تتوافق مع حاجة سوق معينة. يتعارض ما توصلنا إليه هنا مع النتيجة التقليدية التي تقول بأنّ الشركات تتموضع في الخارج سعياً وراء الأجور المنخفضة أو هرباً من التشريعات والضوابط البيئية أو الخاصة بالعمل. ليست هذه النتيجة التقليدية خطأً بالضرورة، لكن يظل وصفها قاصراً على جزء صغير من تدويل الأعمال. السبب في ذلك كما يراه الاقتصاديون هو أنّ الغالبية العظمى من أنشطة تدويل الأعمال التي تقوم بها الشركات الأمريكية متعددة الجنسيات تتم في اقتصادات ذات دخل مرتفع وأجور عالية؛ إذ وفقاً لمكتب التحليل الاقتصادي (BEA) فإنّ نحو 70% من أنشطة تدويل الأعمال في الولايات المتحدة تتجه نحو البُلدان ذات الدخل المرتفع.

إنّ معظم الإنتاج الخارجي الذي تنتجه الشركات التي تسيطر عليها الولايات المتحدة في الخارج هو موجّه بالدرجة الأولى لخدمة الأسواق الخارجية وليس لسوق الولايات المتحدة. يباع أكثر من 60% من إنتاج الشركات الأجنبية المملوكة للولايات المتحدة في البلد المُضيف ويتم تصدير 30% أُخرى منه إلى الأسواق الأجنبية الأُخرى، في حين يتم تصدير أقل من 9% من الشركات الأجنبية التابعة إلى الولايات المتحدة. تتحدد أنماط تدويل الأعمال هذه بشكل كبير بعاملين هما اقتصاديات الحجم وتكاليف النقل حيث تجد الشركات أنّه من المجدي فيما يتعلق بالتكلفة اختيار موقع الإنتاج بحيث يكون قريباً من السوق حيث تنوي بيع منتجاتها. تُعد تكاليف العمل مهمة، مثل جميع تكاليف الإنتاج الأُخرى، لكن يحدث في كثير من الأحيان أن تتضاءل أهميتها أمام تكاليف النقل واعتبارات البنى التحتية والكفاءة. تنتقل بعض الشركات فعلياً بحثاً عن أجور منخفضة ولتخفيض تكاليف الإنتاج، إلا أن ذلك أقل شيوعاً مما هو مفترض وبعيد عن الاعتبارات الأساسية للشركات التي تقوم بتدويل الأعمال.

الهجرة والتجارة

وفقاً للبنك الدّولي، وُجد في العام 2010 أكثر من 215 مليون مهاجر دولي منتشرين على امتداد دول العالم؛ نحو 80 بالمئة منهم في البُلدان ذات الدخل المرتفع ونحو 20 بالمئة في الولايات المتحدة وحدها. لم يلحظ نموذج هيكسشر- أوهلين HO عملية الهجرة الدّولية حيث يتضمن هذا النموذج انتقال العمال بين القطاعات ولكن ليس بين الدّول. تُعد الهجرة الدّولية أحد الاعتبارات الهامة هنا لأنّها تُغيّر حصيلة قوة العمل التـــي افتُرضت ثابتةً في ذلك النموذج.

درس الاقتصاديون الهجرة بشكلٍ مُطوّل، كما فعل نُظراؤهم علماء كلٍ من الاجتماع، السكان والسياسة، وغيرهم من المختصين في العلوم الاجتماعية الأُخرى. يُقدم كل اختصاصٍ أدواته التحليلية الخاصة مساهماً في تعزيز فهمنا للعوامل المُحددة للهجرة والآثار المُترتبة عليها. ساعد علماء الاجتماع وعلماء الانثربولوجيا[1]، على سبيل المثال، في توضيح قرار الهجرة والذي هو في الغالب قرارٌ أسري أو في بعض الحالات هو قرار الجماعة بإرسال أحد أعضائها إلى الخارج. ساعد علماء السياسة في إيضاح كيفية وضع سياسات الهجرة وتنفيذها أو عدم تنفيذها، وفقاً للحالة. تميل وجهة النظر الاقتصادية إلى النظر إلى الهجرة من منظور المهاجر الفرد والحوافز الكامنة وراءها. وفقاً لوجهة النظر هذه، تُؤدي الحوافز الاقتصادية دوراً رئيساً من خلال تحديد العوامل التـــي تتسبب في مغادرة المهاجرين والعوامل التـــي تجذبهم إلى وجهةٍ مُحددة دون غيرها.

يشير الاقتصاديون إلى **عوامل دفع العرض supply-push factors** على أنّها القوى داخل البلد التـــي تدفع الناس إلى التفكير بالمغادرة. تشمل عوامل الدفع هذه كلاً من الركود، التغيرات الهيكلية طويلة الأجل التـــي تتسبب في حدوث اضطراباتٍ وظيفية، الحروب، الكوارث الطبيعية، وأية عوامل أُخرى تجعل من الحياة في البلد الأم صعبةً. توجد العديد من الأمثلة على التغيرات الهيكلية مثل التحولات الأخيرة لاقتصادات أوروبا الوسطى، الإصلاحات الاقتصادية في أمريكا اللاتينية، والتنمية الصناعية في أنحاء كثيرةٍ من العالم. كما يمكننا، في المستقبل القريب، توقّع حدوث هجراتٍ كبيرة بسبب تغير الأنماط الزراعية والفيضانات في المناطق الساحلية نتيجة للتغير المناخي.

تُعد **عوامل جذب الطلب Demand-pull factors** بمثابة القوى التـــي تدفع المهاجرين نحو بلدٍ معين أو مكان محدد داخل البلد؛ حيث تشمل هذه العوامل بشكل أساسي تكلفة السفر إلى وجهة معينة، احتمال العثور على وظيفة، والأجر الذي سيتحقق. تُفسر فجوة الأجور بين الدّول المتقدمة والدّول النّامية جزءاً كبيراً من تدفق المهاجرين، إلا أنّه توجد عوامل أُخرى مهمةٌ أيضاً. تُشكل دورة الأعمال في البلد المُستقبِل، وسياساتها المتعلقة بالهجرة، ومجموعة الفرص المتاحة للعمال الأجانب جميعها عوامل مهمة لجذب الطلب.

---

[1] علم الإناسة. (المترجم)

يوجد عامل ثالث مُحدد للهجرة وهو وجود **الشبكات الاجتماعية social networks**. لا يتوزع المهاجرون عادةً بشكل عشوائي حول وجهة مرغوبة، وبدلاً من ذلك يتجمعون في أماكن مُحددة بذاتها. يعود السبب في ذلك جزئياً إلى فرص العمل، إلا أنّه يعكس أيضاً حقيقة أنّ الهجرة عمليةٌ صعبة ومُكلفة ويجعلها وجود الأُسرة أو الجماعة أسهل نوعاً ما. يُصبح تَوفّر المعلومات أفضل عن مكان الإقامة الجديد في حال وجود مهاجرين بمقدورهم نقل الأخبار عن الظروف هناك إلى البلد الأم، وكذلك باستطاعتهم تقديم المساعدة للقادمين الجُدد على الاستقرار وتأمين مكانٍ للعيش والعمل وتكوين علاقات اجتماعية تُبعد عنهم الوحدة.

نظرياً، إذا ازدادت الحصيلة من عاملٍ إنتاجٍ مُحدد، تتغير عندئذٍ الوفرة النسبية لهذا العامل، وربما المزية المقارنة التـــي يمتلكها. عملياً، غالباً ما يتم توجيه أفواج العمل الداخلة إلى إنتاج خدماتٍ لا يتم تبادلها. على سبيل المثال، تُعد كل من قطر والإمارات العربية المتحدة بلدين لديهما نسبٌ مرتفعة من السكان الأجانب (86.5 بالمئة من السكان هم من المهاجرين في قطر) و(70 بالمئة من السكان هم من المهاجرين في الإمارات العربية). إنّ جزءاً كبيراً من العمال الأجانب في تلك البُلدان هم من الفلبينيين، الفلسطينيين، وغيرهم من المهاجرين الذين يعملون في الأعمال المنزلية، تقديم خدمات التنظيف، الطبخ، الرعاية اليومية، وغيرها من الخدمات التـــي لا يمكن تبادلها. لا يؤثر هؤلاء المهاجرون مباشرةً على المزية المقارنة للبلد المضيف لأنّ العمل لا يُستخدم في إنتاج سلع قابلة للتبادل (و ذلك بالرغم من أنّ هؤلاء المهاجرين يفسحون المجال أمام المواطنين للعمل في قطاع إنتاج الصادرات). لكن، تجب الإشارة إلى أنّ العديد من العمال المهاجرين هم مهندسون ومتخصصون في مجال الأعمال يقدمون الخبرات الفنية لصناعة الغاز والنفط؛ مما لا شك فيه أنّه بدون بعض العمال المهاجرين ذوي الكفاءات العالية، فمن المحتمل أن ينحصر حجم الإنتاج في تلك الدّول المُنتجة للغاز والنفط.

تنساب تيارات الهجرة الدّولية في جزءٍ كبيرٍ منها من البُلدان النّامية إلى البُلدان المتقدمة. مثلاً، خلال عقدي الثمانينات والتسعينات، أدت حالات الحروبِ الأهلية في أمريكا الوسطى إلى تدفقاتٍ كبيرة للسكان من السلفادور وغواتيمالا إلى الولايات المتحدة حيث استقر معظم هؤلاء المهاجرين في ولايةٍ كاليفورنيا التـــي وجد بعضهم فيها فرص عملٍ في صناعة الملابس. لقد وفّر قطاع صناعة الملابس في كاليفورنيا ما يزيد عن 40,000 فرصة عملٍ بين عامي 1983 و1997 (بنسبة نموٍ بلغت نحو 50 بالمئة)؛ ويعتمد هذا القطاع بشكل كبير على توافر العمال المهاجرين غير المهرة وذوي الأجور المنخفضة. وباعتبار أنّ قطاع صناعة الملابس في الولايات المتحدة كان في حالة تراجعٍ، يبدو أنّ العمال المهاجرين قد أخروا تراجع هذا القطاع في كاليفورنيا بنحو عقدٍ من الزمن. تُظهر أمثلة أُخرى من الولايات المتحدة تأثير الهجرة على المزية المقارنة كما في حالة محاصيل زراعية مُحددة تعتمد على وفرة العرض من العمالة المهاجرة وكذلك صناعة السياحة. في هذه الحالات، أدت الزيادات من عرض العمالة غير الماهرة إلى تحويل الإنتاج نحو الصناعات التـــي تستخدم وبشكل مكثف هذا العامل من عوامل الإنتاج.

أثر التجارة على الأجور والوظائف

منذ الستينات، أصبح قطاع الصناعة التحويلية يشغل جزءاً صغيراً من الاقتصاد في كل من أمريكا الشمالية وأوروبا عند قياسه كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي أو كنسبة من العمالة الإجمالية في هذه الدّول. تعمّقت في نفس الوقت حالة اللامساواة في الأجور wage inequality، ببطء أولاً ثمّ بسرعة أكبر في الثمانينات. كانت حالة اللامساواة في الأجر شديدةً في الولايات المتحدة وقد أثّرت بالدرجة الأولى على العمال الأصغر سناً والعمال الأقل تعليماً أو مهارةً.

هل تتسبب التجارة مع البُلدان ذات الأجور المنخفضة في حدوث تراجعٍ في الأجور في البُلدان ذات الأجور المرتفعة؟ هل تفقد الدّول الصناعية فرص العمل لصالح البُلدان النّامية؟ تتمحور المعارضة المُنظّمة للتجارة عادةً حول هذه النقاط. لذلك ربما يكون من غير المُستغرب أن ينقسم الرأي العام الأمريكي حول أثر التجارة على الأجور والوظائف على أساس مستويات التعليم والخبرة، مع تفضيل العمال الأكثر تعليماً والأكثر مهارةً لخفض الحواجز التجارية، ومعارضة العمال الأقل تعليماً والأقل مهارة لذلك.

تتمثّل إحدى القضايا في معرفة فيما إذا كان للتجارة تأثيرٌ سلبـــي على عدد الوظائف المتاحة للعاملين في البُلدان ذات الأجور المرتفعة؛ حيث تُقدم النظرية الاقتصادية بعض الأدلة على ذلك. يعتمد العدد الكلي للوظائف، في الأجلين المتوسط والبعيد، بشكلٍ رئيس على عوامل مثل العمر وحجم السكان، سياسات سوق العمل، ودورة الأعمال. في حين يمكن أن يكون للتجارة تأثيرٌ في الأجل القصير أيضاً، لاسيما إن لم تتمكن المنشآت من منافسة المستوردات، أو إذا أُتيحت بشكلٍ مفاجئ فرصٌ لتوسيع الصادرات، وعادةً ما يتم التخلص من هذه الآثار بفعل سياسات الاقتصاد الكلي التـــي تُؤثر على الاقتصاد المحلي بمجمله على المدى المتوسط والبعيد. وعلى سبيل المقارنة، تُؤثر التغيّرات في التدفقات التجارية عادةً على واحدة أو اثنتين من الصناعات التحويلية وعلى نسبة صغيرة من الناتج المحلي الإجمالي.

يعتقد العديد من الاقتصاديين أنّ تراجع العمالة في الصناعات التحويلية في جميع البُلدان الصناعية قد نتج عن مكاسب الإنتاجية وليس نتيجة التبادل التجاري. تُعد أتمتة الصناعة التحويلية أسهل من أتمتة الخدمات وبالنتيجة تكون معدلات نمو إنتاجيتها أعلى بكثير مقارنةً بالخدمات. بالمقابل، تكون معدلات نمو الإنتاجية للكثير من الخدمات متوقفة أو بطيئة جداً. غالباً ما يكون العدد المطلوب من العمال حالياً هو نفسه الذي كان مطلوباً قبل قرن من الزمن؛ مثلاً يحتاج أداء حلاقة واحدة، إلى حلاق واحد، أيضاً ليس الموسيقيون الحاليون أكثر إنتاجيةً في *عزف الأمسيات الموسيقية* Bach's Brandenburg مما كان عليه نظراؤهم الموسيقيون في القرن الثامن عشر. عندما يزداد الدخل، فإنّنا نستهلك وحدات أكثر من كلٍ من الخدمات والمنتجات المُصنّعة، وبما أنّ الخدمات تحتاج لنفس العدد تقريباً من العمال للوحدة المنتّجةً[1]، في حين يمكن إنتاج السلع المُصنعة بعدد أقل

[1] كما أشرنا سابقاً. (المترجم)

من العمال للسلعة الواحدة، فإنّ ذلك يؤدي إلى تزايد الحصة من مجموع العمالة التـي تعمل في مجال الخدمات.

تهتم القضية الثانية بأثر التجارة مع الدّول الأقل نمواً Less-Developed Countries, LDCs على أجور العاملين في الاقتصادات الصناعية المتقدمة. لقد درس الكثير من الاقتصاديين هذه المسألة، وكان الاتفاق العام بينهم بأنّ التجارة يمكن أن تكون قد تسببت ببعض الانخفاض في أجور العمال الأقل مهارة (وبالتالي بعض الارتفاع في اللامساواة في الأجور)، لكنّها تبقى مسؤولةٌ فقط عن جزءٍ صغير من هذه التغيّرات الإجمالية. يبدو أنّ المسؤول الرئيس عن ذلك هو التغيّرات التكنولوجية التـي أدت إلى تراجع دور العمالة غير الماهرة ونصف الماهرة في قطاع الصناعات التحويلية.

تُشير مُبرهنة ستولبر- ساميولسن أنّه في حال وجود ندرة نسبية في عرض العمالة غير الماهرة في كل من الولايات المتحدة والدّول الصناعية الأُخرى (مقارنة بالدّول الأقل نمواً) عندئذ ستؤدي التجارة إلى تراجع أجور العمال غير المهرة. لكن، تستطيع المنشآت، عبر الزمن، تعديل استخدامها لمدخلات الإنتاج بحيث تستفيد من مزايا العمالة غير الماهرة الرخيصة ولتحتفظ بالعمالة الماهرة المكلفة. إنّ النقطة المهمة في هذا المجال هي في الإطار الزمنـي الذي يجب أن يكون طويلاً بشكل كافٍ بحيث تستطيع المنشآت تعديل رأسمالها ومدخلاتها الأُخرى. بالمقابل حدث العكس تماماً في حالة العمالة الماهرة وغير الماهرة؛ إذ مع ارتفاع تكلفة العمالة الماهرة فقد زادت الشركات نسبياً من استعمالها لهذا العامل، ومع تراجع تكلفة العمالة غير الماهرة خفّضت الشركات من استخدامها لهذه العمالة. لقد استمر هذا الاتجاه طوال عقدين من الزمن مما أتاح للشركات متسعاً كافياً من الوقت لتغيير تكنولوجيا الإنتاج إذا كان بمقدورها عمل ذلك. إن التفسير الوحيد لما حدث هو أن التكنولوجيا قد خلقت دوراً أكبر للعمالة الماهرة ودوراً أقل للعمالة غير الماهرة.

بالرغم مما يبدو من إجماع في أراء الخبراء الاقتصاديين على أنّ التغير التكنولوجي وليس التجارة هو المسؤول عن الجزء الأكبر من تراجع أعداد الوظائف في قطاع الصناعات التحويلية ومن تزايد اللامساواة في الأجور، يوجد أيضاً اعترافٌ واسع النطاق بأنّ الاقتصاديين غير متأكدين من ذلك تماماً. لا يزال عدد قليل من الاقتصاديين يجادلون بأنّ التجارة قد لعبت دوراً أكبر في تزايد اللامساواة في الأجور مما هو معترفٌ به. إذا كان هذا الفريق محقاً، فإنه من المحتمل أن تكون خُلاصة السياسة واحدة. في كلتا الحالتين، حيث تكون التجارة مسؤولة عن اللامساواة وحيث لا تكون كذلك، تُوجد حاجة لبرامج التعليم والتدريب التـي تستهدف العمالة الأقل مهارةً. سوف يبين الفصلان السادس والسابع أنّ منع التجارة بهدف حماية الوظائف هو إجراء مُكلف للغاية، والقيام بذلك من أجل حماية الأجور سوف يجعل الأمور، في الواقع، أكثر سوءاً على المدى الطويل.

دراسة حالة

هل تقدم إحصائيات التجارة صورة مشوهة عن العلاقات التجارية؟ حالة الجيل الثالث من الآيفون

يسمح تدويل الأعمال للشركات من تجزئة سلسلة إنتاجها ونقل أجزاء مختلفة من عملية الإنتاج إلى مواقع مختلفة عبر العالم. نعلم بأنّ أجزاء السيارة تأتي من جميع أنحاء العالم وأي مركبة كُتب عليها "صنع في أمريكا" أو أي بلد آخر من المحتمل أن تحتوي على مكونات من مجموعة واسعة من البُلدان. فعمليات الإنتاج المُعاصرة تمتد عبر العالم، وبشكل خاص عندما ندرس المنتجات ذات التكنولوجيا العالية والمعقدة. تجد الشركات أنّه من المفيد تدويل الأعمال وتعهيد الأنشطة الخاصة ببعض أجزاء عملية الإنتاج، ومن ثم تُنقل الأجزاء لتجميعها في دولة مختلفة تماماً. وهذه حالة الجيل الثالث من الآيفون iPhone 3G.

في عام 2009، بيّن استقصاءٌ عن تكلفة مكونات أجهزة الجيل الثالث من الآيفون أنّ أربعة بلدان تُنتج القيمة العظمى من هذا الجهاز: اليابان، كوريا، ألمانيا، والولايات المتحدة. بما أنّ شركة آبل Apple ليست شركة مُصنِّعة، فإنّها تقوم بتعهيد كل إنتاجها إلى الخارج، كما أنّها تقوم بتدويل جزء كبير من هذا الإنتاج كذلك عند تجميعه، بلغت تكلفة التجميع والمواد لجهاز الآيفون من الجيل الثالث 178.96 دولاراً أمريكياً. وهذا المبلغ لا يمثّل سعر التجزئة كونه لا يتضمن التكاليف الإضافية مثل تكاليف التسويق، الملكية، النقل والتأمين، كما أنّه يغفل ربح البائع. يمكن اعتبار الثمن 178.96 دولاراً بمثابة ثمن المواد والمكونات التي تدخل في جهاز الآيفون بالإضافة إلى تكاليف التجميع. تبلغ مساهمة الصين في القيمة المضافة 6.50 دولاراً تمثّل قيمة تجميع المكونات القادمة من اليابان، كوريا، ألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية. وبعد تجميع جهاز الآيفون يصبح جاهزاً للشحن؛ وفي حال بيعه في الولايات المتحدة، ستسجل ،عندئذ، إحصائيات المستوردات مبلغ 178.96 دولاراً قيمة مستوردات من الصين (غير متضمنة تكاليف النقل والتأمين). بلغت مساهمة الولايات المتحدة في تصنيع الهاتف الخلوي 10.75 دولاراً، وهكذا ستسجل إحصاءات التجارة جهاز الآيفون على أنّه عجز صافي للولايات المتحدة قدره 178.96 ناقص 10.75، أي 168.21 دولار. إنّ هذه الحالة مستغربة جداً إذا اعتبرت أنّ مساهمة الصين في تصنيع جهاز الآيفون كانت 6.50 دولاراً فقط. إذا أعدنا دراسة الحالة من خلال النظر إلى القيمة المضافة فقط في كل بلد، فإنّ "الرصيد التجاري لجهاز الآيفون مع الصين" كان فعلياً في حالة فائض: 10.75 ناقص 6.50 أو 4.25 دولار. في المقابل، يكون العجز التجاري الفعلي للولايات المتحدة مع اليابان، كوريا وألمانيا أكبر مما تشير إليه الإحصاءات الرسمية لأنّ معظم قيمته صنعت في اليابان (33 بالمئة)، ألمانيا (17 بالمئة)، كوريا (13 بالمئة) ومجموعة من الدّول الأُخرى.

يكشف المزيد من التحليل المنهجي لإنتاج الصين وجود أنماط منتظمة في حصة صادرات القيمة المضافة المنتجة في الصين. تُنتج الصين معظم القيمة المضافة لصادرات السلع التـــي تعتمد في إنتاجها على كميات كبيرة من العمالة غير الماهرة ونصف الماهرة. تشمل هذه السلع الملابس، الأحذية، ألعاب الأطفال، الأدوات المنزلية وغيرها من السلع المُبينة في الجدول 4.4. بالمقابل، تُساهم الصين في إنتاج 30 بالمئة أو أقل من القيمة المضافة لصادرات الالكترونيات المتطورة؛ وفي حالة أجهزة الآيفون تتضاءل هذه النسبة جداً وتصبح 3.6 بالمئة من سعر تصديرها.

يعتقد بعض الاقتصاديين، بما في ذلك المدير العام لمنظمة التجارة العالمية، أنّ هذا الشكل من سوء التوصيف للتدفقات التجارية يساهم بشكل غير مقصود في تفاقم التوترات التجارية. ولمعالجة ذلك، أطلقت منظمة التجارة العالمية "صُنع بمبادرة عالمية Made in the World Initiative" في محاولة منها لقياس التدفقات التجارية من حيث القيمة المضافة بدلاً من القيمة الإجمالية. تُوجد أسبابٌ إضافية لمحاولة معرفة البُلدان التي تساهم في إنتاج منتجٍ ما وهي أنّها تخبرنا فيما إذا كانت الشركات

في البُلدان النّامية مشاركة في سلاسل القيمة للشركات متعددة الجنسيات، وفيما إذا كانت ترتقي في مجالات التطور التكنولوجي المتسارع.

ملخص

- يفترض نموذج هيكسشر– أوهلين ارتكاز المزية المطلقة على الاختلافات في حصيلة الدّول من عوامل الإنتاج. تُصدّر الدّول السلع التي تكون متطلبات إنتاجها ذات كثافة عالية من عوامل الإنتاج الوفيرة نسبياً في هذه الدّول. كما تستورد الدّول السلع التي تتطلب مدخلات كثيفة من عوامل الإنتاج التي تكون نادرة نسبياً في تلك الدّول.
- يتضمن نموذج هيكسشر– أوهلين (HO) انعكاسات بشأن آثار التجارة على توزيع الدخل؛ إذ يُحابي الانفتاح التجاري عامل الإنتاج الأكثر وفرةً ويُقلل من استخدام عامل الإنتاج النادر. وبالتالي، يزداد الدخل أو العائد الذي يحصل عليه العامل الوفير في حين ينخفض دخل أو عائد العامل النادر. يقودنا نموذج هيكسشر– أوهلين إلى نتيجة طبيعية تُعرف بمبرهنة ستولبر– ساميولسون، وهي تصف هذه الآثار.
- يفترض نموذج العوامل الخاصة ثبات بعض عوامل الإنتاج أي أنّها لا تنتقل بين قطاعات الإنتاج المختلفة. ينتج عمّا سبق أنّه عندما تؤدي التجارة إلى حدوث توسّعٍ في إنتاج سلعة ما، يحدث تزايد في الطلب على خدمات العوامل الخاصة التي تستخدم في إنتاج تلك السلعة وبالتالي يزداد دخل تلك العوامل. بالمقابل تعاني العوامل الخاصة التي تُستخدم في إنتاج السلع المستوردة انخفاضاً في الطلب على خدماتها وبالتالي تراجعاً في دخلها. يمكن اعتبار نموذج العوامل الخاصة بمثابة نسخة قصيرة إلى متوسطة الأجل من نموذج هيكسشر– أوهلين.
- تُظهر الاختبارات العملية لنظرية المزايا المقارنة مزيجاً من النتائج؛ فبينما تُفسر الاختلافات الأساسية في الإنتاجية قسماً كبيراً من التجارة، تُعد الاختلافات بين الدّول في حصيلة عوامل الإنتاج أقل فعاليةً في شرح أنماط التجارة.
- تم عرضُ العديد من النماذج البديلة للتجارة؛ حيث كان معظمها تطويراً لنظرية المزايا المقارنة. تُعد كل من نظرية دورة المُنتَج ونظرية التجارة البينية للشركة من أكثر النظريات البديلة للتجارة شيوعاً. تُركّز دورة المنتج على سرعة التغير التكنولوجي وتاريخ حياة العديد من العناصر المُصنّعة خلال مراحل الابتكار، الاستقرار والتنميط. تعطي نظرية التجارة البينية للشركة دوراً للمزايا المقارنة ولكنها تتضمن أيضاً عناصر تنظيم صناعي. من المستحيل إيراد قاعدة عامة حول محددات التجارة البينية للشركة.
- تدويل الأعمال هو نقل بعض أو كل أنشطة الشركة إلى بلد آخر. تعهيد الأنشطة هو تكليف شركة أُخرى في موقع محلي أو أجنبي بأداء الأنشطة. تقدمت أنشطة تدويل الأعمال نتيجة ثورة الاتصالات، وهي ظاهرةٌ حديثة نسبياً. وبالرغم من ذلك، تُعد نماذج التجارة التقليدية مفيدة في تحليلاتها.
- يمكن أن تؤدي الهجرة الدّولية إلى تعديل المزية المقارنة لبلدٍ ما، مع أنّ الواقع يظهر عدم استقبال معظم الدّول أعداداً كافية من المهاجرين أو تدفقاتٍ كافية من هؤلاء المهاجرين لفتراتٍ زمنية طويلة لإحداث تغييرات على المدى البعيد. توجد ثلاث مجموعات من الحوافز أمام المهاجرين تشمل المجموعة الأولى عوامل دفع العرض في بلدهم الأم، أما المجموعة الثانية فتضم عوامل جذب الطلب في البَلد المُستقبل، وتتعلق المجموعة الثالثة بالشبكات الاجتماعية التي تُوفّر المعلومات والموارد للاستقرار في البلد الجديد.

- للتجارة، على المدى المتوسط إلى الطويل، تأثيرٌ ضئيل أو معدوم على عدد الوظائف في البلد. تُعد وفرة أو ندرة الوظائف تابع عمل لكل من سياسات سوق العمل، الحوافز على العمل، وسياسات الاقتصاد الكلي التي ينتهجها المصرف المركزي والحكومة. في الأجل القصير، قد تؤدي التجارة إلى تراجع أعداد الوظائف في الصناعة التي تعاني من خسارةٍ في قدرتها التنافسية، بشكلٍ يشبه تماماً أثرها في زيادة فرص العمل في الصناعة ذات القدرة التنافسية المتنامية.
- ينص الإجماع القائم بين الاقتصاديين على أنّ التجارة بين البُلدان النّامية والبُلدان ذات الدخل المرتفع يُمكن أن تكون قد ساهمت قليلاً في انخفاض الأجور الحقيقية للعمال غير المهرة في الاقتصادات الصناعية. يتفق هذا مع مُبرهنة ستولبر – ساميولسون. يُعتقد بأنّ السبب الرئيس لازدياد اللامساواة في الأجور هو التغيّرات التكنولوجية التـــي خفّضت من الطلب على العمالة غير الماهرة ورفعته على العمالة الماهرة ذات المؤهلات العلمية العالية. على كل حال، لم تحسم هذه النقطة بعد ولا تزال موضع بحثٍ وتمحيص عملي كبير.

المفردات

عوامل جذب الطلب demand-pull factors
الطلب المشتق derived demand
وفرة عنصر الإنتاج factor abundance
ندرة عنصر الإنتاج factor scarcity
فرع شركة أجنبية foreign affiliate
نظرية هيكسشر-أوهلين في التجارة Heckscher-Ohlin (HO) trade theory
تجارة الشركة البينية intrafirm trade
أثر المبالغة magnification effect
تدويل الأعمال off-shoring
نظرية الملكية – الموقع – الاستخدام الداخلي OLI theory
تعهيد الأنشطة Outsourcing
دورة المُنتَج product cycle
لعنة الموارد resource curse
الشبكات الاجتماعية social networks
نموذج العوامل الخاصة specific factors model
مُبرهنة ستولبر– ساميولسون Stolper-Samuelson theorem
عوامل دفع العرض supply-push factors
القيمة المضافة value added

أسئلة الدراسة

1. وفقاً للجدول التالي، ما هو البلد الأكثر وفرة نسبياً بالعمالة؟ فسر إجابتك. ما هو البلد الأكثر وفرة نسبياً في رأس المال؟

	الولايات المتحدة	كندا
رأس المال	40 آلة	10 آلات
العمالة	200 عامل	60 عاملاً

2. على فرض أنّ الولايات المتحدة وكندا تمتلكان حصيلة عوامل الإنتاج المُبينة في الجدول السابق. افترض أيضاً أنّ متطلبات إنتاج وحدة من الفولاذ هي آلتان وثمانية عمال، وأنّ إنتاج وحدة واحدة من الخبز تتطلب آلة واحدة

وثمانية عمال.

a. أي سلعة، الخبز أو الفولاذ، تُعد كثيفة نسبياً برأس المال؟ كثيفة نسبياً بالعمالة؟ فسّر إجابتك.

b. أي بلد سيصدر الخبز؟ ولماذا؟

3. إذا افترضنا أنّ الولايات المتحدة، قبل التبادل التجاري، وصلت على منحى إمكانيات الإنتاج (PPC) إلى النقطة التي تنتج عندها 20 رغيفاً من الخبز و20 وحدة من الفولاذ. وعندما يصبح التبادل التجاري ممكناً، يكون سعر الوحدة الواحدة من الفولاذ هو رغيفان من الخبز. بناءً على ذلك، تنتقل الولايات المتحدة إلى مستوىً جديد على منحى إمكانيات الإنتاج (PPC) بحيث أصبحت تنتج 30 وحدة من الفولاذ و10 وحدات من الخبز. هل يمكن اعتبار الولايات المتحدة في وضعٍ أفضل؟ علل إجابتك.

4. وفقاً للمعلومات المذكورة في أسئلة الدراسة 1 و2، اشرح ما يحدث لعائدات كل من رأس المال والعمل بعد بدء التبادل التجاري.

5. افترض وجود ثلاثة عوامل إنتاج هي رأس المال والعمل والأرض. يتطلب إنتاج الخبز مدخلات من الأرض والعمل، بينما يتطلب إنتاج الفولاذ مدخلات من رأس المال والعمل.

a. أي من العوامل تُعد متغيرة، وأيٌّ منها خاصة؟

b. على فرض أن حصيلة كندا هي 10 وحدات رأس مال و100 وحدة أرض وحصيلة الولايات المتحدة 50 وحدة رأس مال و100 وحدة أرض. أي من السلع تقوم كل دولة بتصديرها؟

c. كيف تُؤثر التجارة على عوائد كل من الأرض والعمل ورأس المال في الولايات المتحدة وكندا؟

6. وضّح التغيّرات في متطلبات ومواقع الإنتاج التي تحدث خلال المراحل الثلاث من دورة المُنتَج.

7. هل تتعارض التجارة البينية للشركة مع نظرية المزايا المقارنة؟ فسّر إجابتك.

8. جنرال موتورز هي شركة متعددة الجنسيات مقرها الولايات المتحدة، ولكنّها أيضا واحدة من أكبر الشركات المصنعة للسيارات في أوروبا وأمريكا الجنوبية. كيف يُمكن لنظرية دانينغ في الملكية – الموقع – الاستخدام الداخلي (OLI) أن تشرح المفاضلة التي تواجهها شركة جنرال موتورز بين التصدير إلى هذين السوقين أو الإنتاج فيهما[1]؟

9. يقوم العديد من مصنعي الملابس المحليين بشراء الألبسة من الخارج ومن ثم يلصقون علاماتهم عليها وبعدها يبيعونها في الخارج أو يعيدونها إلى سوق المنشأ. عدد بعض الاعتبارات التي قد تدفع بمصنعي الملابس لاختيار هذه الإستراتيجية بدلاً من الإنتاج في بلدانهم ومن ثم تصدير منتجاتهم.

10. افترض قيام إسبانيا بفتح حدودها أمام الأعداد الكبيرة من العمال الأفارقة غير المهرة الساعين للهجرة. بشكلٍ عام، ما هي الآثار التي تتوقع حدوثها في أنماط التجارة الإسبانية وما هي مزاياها المقارنة؟

---

[1] أي أوروبا وأمريكا الجنوبية. (المترجم)



الفصل

5

ما وراء المزايا النسبية

الأهداف التعليمية

بعد دراسة الفصل 5، سيكون باستطاعة الدارسين:

- شرح الفروقات بين التبادل التجاري على مستوى الصناعة الواحدة، والتبادل التجاري بين عدة صناعات.
- توضيح المكاسب الناتجة عن التبادل التجاري على مستوى الصناعة الواحدة .
- رسم منحنى بياني يوضح المكاسب الناتجة عن التبادل التجاري في ظل سوق المنافسة الاحتكارية.
- التمييز بين اقتصاديات الحجم الداخلية والخارجية.
- تحليل أثر تكاليف النقل واقتصاديات الحجم الداخلية في التبادل التجاري.
- عرض وجهات النظر المؤيدة والمعارضة للسياسات الصناعية.

مقدمة: أسباب إضافية للتبادل

تعتبر المزايا النسبية أساس فهمنا للمكاسب الناتجة عن التبادل التجاري وكذلك للآثار المحتملة عن توزيع الدخل الذي سيفرزه التبادل التجاري هذا. لسوء الحظ، لا تستطيع النماذج التجارية التـي تتناول موضوع التبادل التجاري، والمبنية فقط على مبدأ المزايا النسبية، أن تتنبأ بدقة بمستقبل هذا التبادل في بلد ما. يعتبر هذا من أهم عيوب فكرة المزايا النسبية، لأنّ ثمة من يتوقع أنّه عندما يتم تحديد المزايا النسبية لبلد ما بالشكل المناسب، فإنه يجب أن يكون بمقدورنا، تالياً، أن نحسب، بشكل دقيق، حجم صادرات ومستوردات هذا البلد. وتصبح هذه المشكلة أكثر تعقيداً إذا ما علمنا أنه قد يكون هناك عدة منتجات يمكن للبلد أن يصدرها تحت راية نفس المزية النسبية ومن الصعوبة بمكان تحديد أي من هذه المنتجات سيتصدر قائمة المنتجات التصديرية. وما لا يجب إغفاله أيضاً، وربما يكون الأهم، هو أن قسماً كبيراً من التجارة الدّولية يتم وفقاً لأسس بعيدة عن فكرة المزايا النسبية. سيتناول هذا الفصل بشيء من التركيز موضوعين يتجاوزان الأفكار المعروضة في الفصول السابقة من هذا الكتاب، ويسعيان للإجابة عن كيف ولماذا يحاول العديد من الدّول أن يختار ويخطط لتطوير صناعاته التصديرية؟

يشرح المبحث الأول من هذا الفصل سبب قيام دول عديدة مسؤولة تسهم في قسم هام من التجارة العالمية بتصدير منتجات مماثلة لتلك التـي تقوم باستيرادها. فعلى سبيل المثال، يعتبر التبادل التجاري بين الولايات

المتحدة وكندا التبادل الأهم على صعيد التجارة العالمي، تبادلٌ يقوم بنسبة عالية على تصدير المركبات وقطع المركبات بين كلا البلدين. وهذا المنطق لا يتوافق بالطبع مع أمثلة تبادل الخبز – مقابل – الفولاذ المعروضة في الفصلين الثالث والرابع. في المبحث الثانـــي من هذا الفصل، سنعرض لموضوع المجمَّعات الصناعية. تُنتج العديد من السلع والخدمات التـــي تشكل جزءاً هاماً من صادرات الدّول في مجمعات مناطقية معينة في هذه الدّول تُطلق عليها أحياناً تسمية العناقيد الصناعية. فعلى سبيل المثال، يتركز إنتاج الولايات المتحدة من منتجات التسالي (الموسيقا، برامج التلفزيون، والأفلام السينمائية) في عدد محدود من المناطق مثل هوليوود وناشفيل. تتركز صناعة البرمجيات في وادي سيليكون، سياتل، بالإضافة لعدة مواقع أُخرى؛ منتجات التكنولوجيا الحيوية (البيوتكنولوجيا) تتركز بدورها في سان فرانسيسكو وسان دييغو وغيرها من المراكز الصناعية. مما يثير الانتباه هو أنه يمكن للتجارة الدّولية أن تسهم في مثل هذا النوع من التجميع، كما يمكنها، في ظل بعض الشروط، أن تمنع تشكل تجمعات جديدة أُخرى.

ستقودنا مناقشة موضوع المجمعات المناطقية بشكل مباشر إلى الحديث عن السياسات الصناعية في المبحث الثالث من هذا الفصل. توظف السياسات الصناعية لمعالجة التحدي المتمثّل في إيجاد مزية في صناعة ما أو في مجموعة من المنتجات. فهل تستطيع الدّول أن تنتقي بعناية تلك المنتجات التـــي سيصار إلى تصديرها، ثم بناء صناعة تصديرية قوية لاحقاً؟ وما هي المكاسب والتكاليف التـــي ستنتج عن السياسات التـــي تُتّبع في سبيل تحقيق ذلك؟ إن ما نودُّ الإجابة عنه بشكل رئيسٍ هو كيف يمكن للدول أن تستخدم سياساتها لترسم تنميتها الاقتصادية؟

التبادل التجاري البيني في الصناعة

لقد بُنيت نماذج المزايا النسبية التـــي تم عرضها في الفصلين الثالث والرابع على أساس وجود اختلافات في بنية الإنتاج فيما بين البلدان. كنا قد رأينا من خلال عرض هذه النماذج التباين في الإنتاجية (الفصل الثالث) أو التباين في وفرة عوامل الإنتاج (الفصل الرابع)، أنه يمكن للدول أن ترفع من مستويات معيشتها من خلال التخصص في الإنتاج ومن ثم الدخول في عملية التبادل التجاري مع الدّول الأُخرى. لا يكمن الهدف من عرض هذه النماذج في رسم مشهد مفصل عن الحياة الاقتصادية للدول بقدر ما يكمن في تقديم نموذج مبسط عن اقتصاد يعتمد بشكل كبير على علاقات اقتصادية رئيسة في حقل التجارة والتبادل الدّوليين. في هذا السياق، تجدر الإشارة إلى أننا كنا قد أهملنا جميع التفاصيل غير الضرورية كما تجاهلنا الحالات الاستثنائية والنادرة.

ولكن يمكن للحالات الاستثنائية والنادرة هذه أن تصبح، في بعض الأحيان، ذات أهمية أكبر مع مرور الزمن. يمكن النظر إلى الانتشار المتزايد للتبادل التجاري البينـــي في الصناعة **intraindustry** حيث تعنـــي البادئة "intra" ضمن) مثالاً جيداً عن ذلك. يشير التبادل التجاري البينـــي في الصناعة إلى التبادل الدّولي الذي يتم في منتجات مصنعة ضمن الصناعة الواحدة، كأن نقول فولاذ – مقابل – فولاذ، أو خبز – مقابل – خبز.

يشار إلى الحالة المعاكسة للتبادل التجاري البينـــي في الصناعة **بالتبادل بين الصناعات interindustry** (حيث تعنـــي البادئة "inter" *بين*). يشير التبادل بين الصناعات بدوره إلى التبادل الدّولي الذي يتم بالمنتجات المصنَّعة والتـــي تنتمي إلى صناعتين مختلفتين (فولاذ – مقابل – خبز على سبيل المثال). لقد أجبر النمو المضطرد في التبادل التجاري البينـــي في الصناعة الاقتصاديين على تطوير نماذج فكرية جديدة لتفسير ظاهرة كون الدّول تقوم بتصدير سلع مماثلة لتلك التـــي تستوردها، ثم لتحديد المكاسب التـــي قد تجنيها هذه الدّول من جراء اتباع سياسة كهذه.

خصائص التبادل التجاري البيني في الصناعة

يعتبر التبادل التجاري البينـــي في الصناعة ظاهرةً شائعة في الدّول الصناعية. تعانـــي مسألة دراسة الأبعاد الكمية لظاهرة التبادل التجاري البينـــي في الصناعة من صعوبات كبيرة تتجسد في صعوبة إعطاء (إيجاد) مفهوم واضح ومحدد للصناعة الواحدة. فعلى سبيل المثال، إذا تم تعريف الحواسيب على أنها أجهزة مكتبية، فإن الحواسيب ومباري أقلام الرصاص سيكونان منتجات في نفس الصناعة، وسيكون البلد الذي يصدر الحواسيب ويستورد مباري أقلام الرصاص منخرطاً في التبادل التجاري البينـــي في الصناعة. بشكل عام، كلما جاء تعريف صناعة ما عامّاً وواسعاً، كلما بدا التبادل التجاري البينـــي في الصناعة الواحدة أكبر. بالعكس، كلما كانت الصناعة محددة التعريف، كلما ضاق هامش التبادل التجاري البينـــي في الصناعة. تشير المعطيات إلى أن التبادل التجاري البينـــي في الصناعة يكتسب أهمية أكبر في الصناعات ذات التكنولوجيا – العالية (حيث نجد فرصاً أكبر للتمايز ما بين المنتجات)، في الدّول ذات الانفتاح التجاري الأكبر وكذلك في الدّول التـــي استقبلت حجوماً كبيرة من الاستثمار الأجنبـــي المباشر.

في النماذج المبنية على فكرة المزايا النسبية والتـــي عرضت سابقاً في الفصلين الثالث والرابع، كانت تكاليف الإنتاج قد اعتبرت إما ثابتة (الفصل الثالث) أو متزايدة (الفصل الرابع). بالنتيجة، كانت تترافق كل وحدة إضافية من الخبز المنتَج مع خسارة كمية ثابتة أو متزايدة من الفولاذ. مع هذا يشار إلى إنتاج العديد من السلع، والذي يتم بحجم كبير نسبياً، باقتصاديات الحجم أو بالتكاليف المتناقصة وذلك بعد إنتاج كمية واسعة من الإنتاج. ينظر إلى تطوير نماذج جديدة للتبادل الدّولي مبنية على مفهوم اقتصاديات الحجم، على أنه واحد من أهم التطورات التـــي طرأت على نظرية التبادل خلال العقود القليلة الماضية، والتـــي زادت من فهمنا لمسألة التبادل التجاري البينـــي في الصناعة. في أدبيات علم الاقتصاد، يعرف هذا الجزء من التطور المعرفي **بالنظرية الجديدة في التبادل**، وذلك لأنها تعالج موضوعات أكثر عمقاً من تلك التـــي اضطلعت بها نظرية التبادل التقليدية المبنية على نماذج العوائد الثابتة أو عوائد الحجم المتناقصة.

وفقاً للنظرية الجديدة في التبادل، يمكن لاقتصاديات الحجم أن تكون إما **اقتصاديات حجم داخلية internal economies of scale** أو **اقتصاديات حجم خارجية external economies of scale**. تعرَّف

اقتصاديات الحجم الداخلية على أنها تناقص التكلفة المتوسطة مع التزايد النسبـــي في حجم الإنتاج. في الواقع، سيؤدي هذا إلى تزايد حجم المنشآت لأن الحجم الكبير يمنح المنشأة ميزاتٍ تنافسيةً تتجلى بانخفاض التكلفة المتوسطة للإنتاج. يعد وجود اقتصاديات الحجم الداخلية واحداً من أهم الملامح التـــي تميز التبادل التجاري البينـــي في الصناعة.

يبيّن الجدول 1.5 بنية تكاليف شركة ما وذلك عندما يمر إنتاجها بمرحلة عوائد الحجم المتزايد. بشكل نموذجي، هناك عتبة للإنتاج بعد تجاوزها تبدأ التكلفة المتوسطة للإنتاج بالتزايد بدلاً من استمرارها في التناقص. وغالباً، ترتبط عوائد الإنتاج المتزايدة بكل من التطوير المرافق لبنية الإنتاج، أو هندسته أو بالسمات التسويقية المرتبطة به، كما وترتبط هذه العوائد بشكل وثيق بتلك المنتجات التـــي يكون للتكاليف الثابتة فيها أهمية كبيرة بالنسبة لتكلفة الإنتاج الكلية. تنـــزع شركات المركبات، شركات البرمجيات، وبعض شركات المنتجات المنـــزلية ذات العلامات التجارية المميزة، من بين شركات أُخرى، لأن يكون لديها تكاليف ثابتة كبيرة. يمكن أن يُعزى سبب ارتفاع التكاليف الثابتة هذا إلى عوامل متعددة من قَبيل التكاليف الكبيرة اللازمة لبناء مصنع كبير للإنتاج، الحاجة لميزانية خاصة بأنشطة الأبحاث والتطوير R&D، أو الحاجة لنفقات تسويقية كبيرة. فعلى سبيل المثال، تتطلب صناعة البرمجيات نفقات كبيرة على أنشطة البحث والتطوير R&D وذلك من أجل تطوير منتج ما، وكلما زاد عدد الوحدات التـــي يمكن للمنشأة أن تبيعها، كلما كان بمقدورها أن توزع نفقات البحث والتطوير الثابتة هذه على عدد أكبر من الوحدات[1].

لا شك أن لاقتصاديات الحجم الداخلية تداعياتٍ هامةً على طبيعة السوق السائدة. كنا قد افترضنا في الفصلين الثالث والرابع أن المنشآت تعمل في ظل سوقٍ المنافسة التامة حيث لا تستطيع أي من هذه المنشآت أن تؤثر بمفردها في أسعار المنتجات، أو في كميات الإنتاج على صعيد قطاع الإنتاج ككل. عندما تصير الشركات الأكبر أكثر تنافسيةً، سوف تسعى لتقليل عدد المنافسين لها في السوق، وهذا ما سيقود إلى واحد من عدة أشكال محتملة لبنية السوق. ففي حالة **احتكار القلة oligopoly** سيكون كامل إنتاج السوق محصوراً بيد عدد محدود من المنتجين. في حالة كهذه، سيكون من الصعوبة بمكان التنبؤ بأنماط الإنتاج والتبادل، ذلك أن كل منشأة ستبنـــي إستراتيجيتها الخاصة في تعظيم أرباحها بناء على توقعاتها الخاصة حول سلوك منافسيها. يقتضي هذا النمط من السلوك في السوق أن تغيّر كل منشأة من مستوى إنتاجها عندما تقوم المنشآت الأُخرى بالفعل نفسه، ما يعنـــي إمكانية أقل للتنبؤ بمستويات الإنتاج والتبادل.

---

[1] أي انخفاض نصيب الوحدة الواحدة من التكاليف الثابتة؛ أو ما يسمى، في نظرية الاقتصاد الجزئي، بالتكلفة المتوسطة الثابتة. (المترجم).

الجدول 1.5 **عوائد الحجم المتزايد في منشأة واحدة**

الإنتاج	التكلفة الكلية	التكلفة المتوسطة
100	1000	10
200	1400	7
300	1500	5
400	1600	4
500	1650	3.5
600	1950	3.25

بالتزامن مع تزايد الإنتاج، تزداد التكلفة الكلية، إلا أن التكلفة المتوسطة تنخفض. من هنا، تعتبر المنشآت الكبيرة أكثر كفاءة من تلك الصغيرة.

كثيراً ما تقود اقتصاديات الحجم الداخلية إلى نمط شائع من أنماط السوق والمعروف باسم سوق **المنافسة الاحتكارية monopolistic competition**. لنتذكر أنه في حالة سوق الاحتكار التام، تكون منشأة واحدة بمفردها مسؤولة عن تقديم الإنتاج بأكمله في القطاع المعنـــي. في سوق المنافسة الاحتكارية يكون هناك ثمة منافسة بين عدة منشآت لتزويد السوق بالإنتاج المطلوب، إلا أن ثمة ما يخفف من حدة هذه المنافسة وهو **تمايز المنتجات**. في ظل تمايز المنتجات، تنتج كل منشأة منتجاً مختلفاً، ولو قليلاً، عن المنتج الذي تنتجه المنشآت الأُخرى المنافسة. تفسِّر هذه الحقيقة سمةَ الاحتكار في سوق المنافسة الاحتكارية، وفي ذلك تعتبر كل منشأة المنتِج الوحيد لسلعها المميزة. فعلى سبيل المثال، يمكن فقط لشركة فورد للسيارات أن تبيع سيارات من نوع فورد فوكس Ford Focus. على عكس حالة الاحتكار التام، يمكن لكل شركة منافسة أُخرى أن تقدم منتَجا بديلاً قريباً في خصائصه من المنتَج الأصلي وهذا ما يعطي عنصر منافسة للسوق.

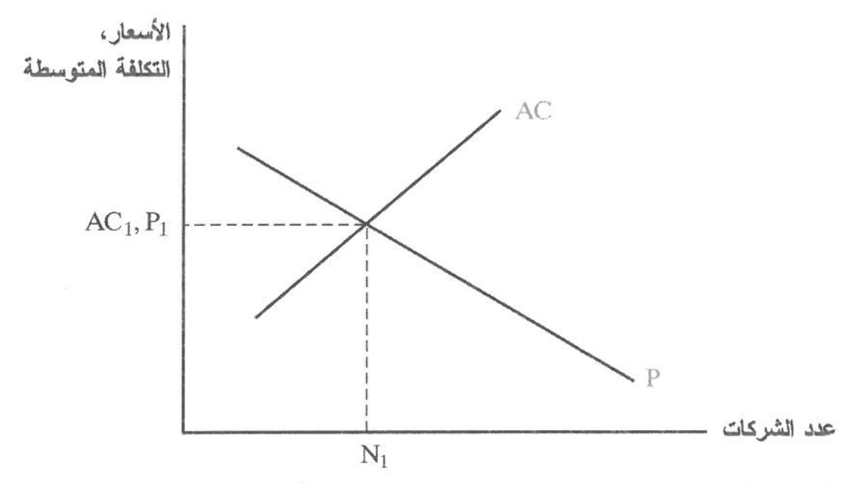
تزداد حدة المنافسة في سوق المنافسة الاحتكارية عندما تدخل منشآت جديدة إلى سوق الإنتاج، وهذا ما ينتج عنه أثران اثنان. من ناحية أولى، ستقود المنافسة المتزايدة في السوق إلى تخفيض الأسعار وذلك لأن المنتجات قابلة للإحلال والإبدال بعضها محل بعضها الآخر، ولأنه في سياق السعي المحموم للاستحواذ على حصة أكبر من المبيعات، ستتعرض الأسعار لضغوط تدفعها نحو الانخفاض. ومن ناحية ثانية، عندما يتقاسم عددٌ أكبر من المنشآت السوقَ فإن كل واحدة من هذه المنشآت ستبيع، بالمتوسط، كمية أقل من إنتاجها وهذا سيقود بالطبع إلى زيادة التكلفة بسبب تراجع اقتصاديات الحجم الداخلية. ستستمر المنشآت بالدخول إلى السوق ما دامت أسعار المنتجات أعلى من تكاليف إنتاجها، ولكن ما إن تنخفض الأسعار إلى مستوى أدنـــى من مستوى التكلفة، حتـــى تبدأ المنشآت بالخروج من السوق.

إن وجود اقتصاديات الحجم الداخلية هو ما يفسر رغبة المنشآت بالدخول إلى سوق التصدير. كل المنشآت التـــي تصدر منتجاتها تمتلك مزايا نسبية طالما أنها ستزيد من حجم مبيعاتها وستحقق مزية نسبية عن

طريق تخفيض التكلفة بفضل اقتصاديات الحجم الداخلية. بشكل عام، ستكون التكاليف المتوسطة أقل كلما كان حجم السوق أكبر، وذلك في ظل وجود عدد محدد من المنتجين. ينبع هذا من اقتصاديات الحجم الداخلية التـــي تشهدها كل منشأة، ومن حقيقة أنه ببقاء عدد المنشآت ثابتاً، فإن كل واحدة منها ستبيع أكثر بالتزامن مع تزايد حجم السوق.

يُظهر الشكل 1.5 العلاقة القائمة بين: (1) عدد المنشآت في الصناعة، (2) التكلفة المتوسطة، (3) وأسعار المنتجات. فبينما يقيس المحور الأفقي عدد المنشآت في السوق، يقيس المحور العمودي الأسعار والتكلفة المتوسطة. يعكس الخط P العلاقة بين عدد المنشآت من جهة والأسعار من جهة أُخرى. ينحدر هذا الخط من الأعلى نحو الأسفل واليمين، لأن كل زيادة في عدد المنشآت الداخلة إلى السوق يخلق ضغوطاً هبوطية على الأسعار. يُظهر الخط AC بدوره العلاقة بين التكلفة المتوسطة، التـــي تتحملها كل واحدة من هذه المنشآت، وبين العدد الكلي للمنشآت في السوق. يتجه هذا الخط نحو الأعلى، لأنه بزيادة عدد المنشآت الداخلة في السوق ستنقص الكمية التـــي يمكن لكل منشأة أن تبيعها وبالتالي ستزداد التكلفة المتوسطة للإنتاج لديها. عندما تكون الأسعار أعلى من المستوى P_1، فإن منشآت جديدة سيكون لديها الحافز لدخول السوق إذ إن الأسعار تزيد في هذه الحالة عن التكلفة المتوسطة. وعندما تكون الأسعار أدنـــى من المستوى P_1، ستحدث الحالة المعاكسة، بخروج المنشآت من السوق لأن سعر السوق يكون هنا أقل من التكلفة المتوسطة للإنتاج.

الشكل 1.5 المنافسة الاحتكارية

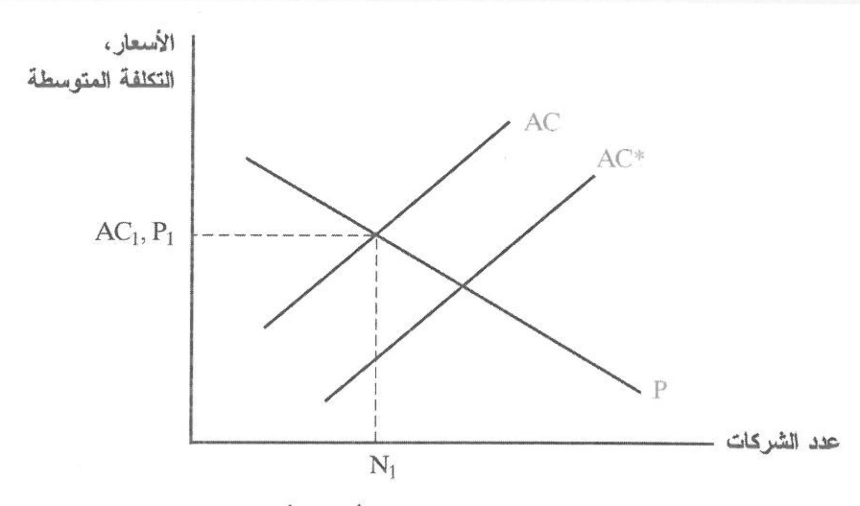


في حالة المنافسة الاحتكارية، تؤدي الزيادة في عدد الشركات إلى خفض الأسعار ورفع التكاليف المتوسطة لكل شركة. يتحقق التوازن عندما يتساوى السعر مع التكلفة المتوسطة.

يوضح الشكل 1.5 أيضاً السبب الذي يدفع المنشآت لتصدير منتجاها. سيكون بمقدور كل منشأة تقوم بتصدير سلعها أن تمتلك مزية تنافسية لأنها ستكون قادرة على أن تبيع الكميات الإضافية اللازمة لدفع

التكاليف نحو الانخفاض. يوضح الشكل 2.5 هذه الفكرة، حيث نجد منحنى التكلفة *AC البديل عن منحنى التكلفة الأولي AC مماثلا له إلا في أن *AC ينتمي إلى سوق أكبر من السوق التي يمثّلها المنحنى AC. يُظهر المنحنى *AC أن التكلفة المتوسطة تكون أقل في السوق ذات الحجم الأكبر، وذلك عند أي عدد كان من المنشآت العاملة في السوق. يتبع هذا من أثر اقتصاديات الحجم التي تحققها كل منشأة ومن حقيقة أنه لو بقي عدد المنشآت ثابتاً، فإن كل منشأة ستتمكن من بيع كميات أكبر من المنتجات بالتزامن مع تزايد حجم السوق.

الشكل 2.5



عند أي عدد من الشركات، تسمح زيادة حجم السوق من خلال البيع للأسواق الأجنبية، بتحقق اقتصاديات الحجم وبدفع التكاليف المتوسطة للانخفاض

مكاسب التبادل التجاري البيني في الصناعة

يمكن لمكاسب التبادل أن تتحقق أيضاً في حال تم هذا التبادل في إطار الصناعة الواحدة. في حين يقود توسع حجم السوق إلى تخفيض التكاليف عن طريق الاستفادة من اقتصاديات الحجم، تجبر المنافسةُ المنشآتِ أيضاً لأن تعكس تكاليفها المتناقصة على شكل تخفيض أسعار منتجاها للمستهلكين. يُشكّل تخفيض الأسعار بالنسبة للمصدرين والمستوردين، في آن معاً، على نحوٍ معاكس تماماً لحالة التبادل القائم على فكرة المزايا النسبية. لنتذكر ما مرّ معنا عند تناول نماذج التبادل في الفصلين الثالث والرابع حيث رأينا كيف يستفيد مستهلكو كل بلد من تخفيض أسعار السلع المستوردة، وبالتوازي يستفيد المصدرون لأن أسعار صادراهم ترتفع أيضاً. في التبادل التجاري البيني في الصناعة، نجد أن أسعار كل من المستوردات والصادرات ستنخفض، في آن معا، محدثةً مكاسبَ واضحة للمستهلكين في كلا بلدي التبادل. يسمح التبادل إذاً للمنشآت

بالإنتاج لأسواق أوسع وبمستوى أعلى من الكفاءة والفعالية، وهذا ما يسهم بدوره برفع مستوى الدخل الحقيقي لكل أفراد البلدين من خلال تخفيض الأسعار.

سيقود توسع السوق، الذي يحدث في سياق عملية التبادل التجاري، في نهاية المطاف إلى ازدياد عدد المنشآت العاملة فيها. يرجع هذا أساساً إلى حقيقة أن تكاليف الصادرات تكون أقل من سعر البيع وهذا ما سيشكل عاملاً محفزاً سيستمر في جذب المنشآت للدخول إلى السوق إلى أن يتلاشى فائض الربح الناتج عن الفرق بين السعر والتكلفة. ومع إنه يبدو القول بأن نطاق الصناعة إنما يتوسع بضم السوقين الخارجية والمحلية، قولاً سليماً ومقبولاً يبقى تموضع هذا التوسع أمراً غير محدد. ففي حين يمكن تصور أن يوسع المنتجون الأجانب من نشاطهم بشكل استثنائي تاركين الصناعة المحلية أقل حجماً مما كانت عليه بداية، فإنه ينظر إلى التبادل التجاري البينـــي في الصناعة على أنه أقل تهديداً للوظائف والشركات مما يحدث في ظل نظام التبادل القائم على أساس المزايا النسبية. يُعزى هذا الاختلاف بشكل رئيس إلى التراجع الذي يعتري القطاع المستورِد في ظل نظام التبادل القائم على المزايا النسبية، وإلى حاجة عمال هذا القطاع للبحث عن العمل في قطاع التصدير الذي يشهد حالة من التوسع. على العكس من ذلك، في ظل نظام التبادل التجاري البينـــي في الصناعة، فإن ثمة احتمال كبير بأن يؤدي التبادل التجاري إلى زيادة عدد المنشآت الوطنية وبالتالي زيادة كمية الإنتاج الوطنـــي أيضاً. على أقل تقدير، يكون لدى المنشآت المحلية فرصة للتوسع، كما يمكن للمنشآت القوية أن تحتاط للسوق الواسعة التـــي باتت مفتوحة أمامها.

التبادل التجاري البينـــي في الصناعة يزيد من خيارات المستهلكين بالإضافة إلى الفوائد الأُخرى التـــي سبق ذكرها والمتجسدة بانخفاض الأسعار (ما يعنـــي مستوى أعلى من الدخل الحقيقي)، وبإمكانية توسع الإنتاج. من دون التبادل التجاري، سيكون المستهلكون محكومين ومقيدين باستهلاك السلع التـــي تنتجها السوق المحلية فقط. قد لا يبدو هذا الشيء تقييداً أو تضييقاً على خيارات بعض الشرائح في المجتمع، إلا أن استقراءً سريعاً لرأي الشارع العام في أية دولة سيكون كافياً لإقناع أي شخص بأن هناك دوماً من يفضل السلع المصنّعة خارجياً على بدائلها المحلية. ومع أنه ليس من السهل التعبير عن قيمة الخيارات الإضافية للمستهلكين بوحدات من الدّولارات، إلا أنه من الواضح، مع ذلك، أن هذه الخيارات الإضافية إنما تعكس مكسباً هاماً لمعظم الأفراد.

دراسة حالة

التبادل التجاري بين كندا والولايات المتحدة

في العام، 1965 وقعت كل من الولايات المتحدة وكندا اتفاقية للتجارة الحرة بين البلدين شملت قطاع المركبات وقطع الغيار. كانت النتائج مفاجئة ولاسيما على الطرف الكندي من الحدود. كانت كندا تشترط، قبل توقيع معاهدة المركبات، أن يكون أغلب المركبات التي تباع في سوقها محلية الصنع. فرضت السوق الكندية الضيقة نسبياً أن يتم إنتاج عدد محدود من أنواع المركبات، وبكميات محدودة عالية التكلفة، حيث إنه لم يكن باستطاعة منتجي المركبات أن يصلوا بالإنتاج إلى الكم الذي

يضمن لهم الاستفادة كثيراً من مزايا اقتصاديات الحجم. بعد توقيع اتفاقية المركبات، ركز الكنديون إنتاجهم على عدة أنواع تم إنتاجها إلى كلا السوقين الكندية والأمريكية. ارتفعت إنتاجية كندا في مجال صناعة المركبات بشكل كبير نتيجةً لاتساع نطاق سوق الإنتاج. بالإضافة إلى ذلك، ومع دخول المركبات الأمريكية إلى السوق الكندية، أصبح لدى المستهلك الكندي خيارات أكثر فيما يتعلق بأنواع المركبات المتاحة.

كان من نتائج اتفاقية المركبات هذه، إذاً، أن حدث اندماج كامل للإنتاج بين كل من الولايات المتحدة وكندا. وارتفعت نسبة التبادل التجاري بين البلدين أيضاً، بشكل مثير حتى أنها وصلت إلى مستوى جعلها أعلى نسبة تبادل تجاري ثنائي بين بلدين على مستوى العالم. يظهر الشكل 2.5 أهمية التبادل التجاري البينـــي في الصناعة.

تشكل محركات المركبات أو منتجات أُخرى مرتبطة بها، ثلاثة من أعلى خمسة صادرات واثنين من أعلى خمسة مستوردات أمريكية. من حيث قيم التبادل، تشكل المنتجات المرتبطة بقطاع المركبات الجزء الأعظم من قيم التبادل التجاري أيضاً. من الواضح إذاً أن التبادل التجاري البينـــي في الصناعة يعتبر معلماً أساسياً من معالم التجارة البينية بين الولايات المتحدة وكندا.

لاحظ أن أعلى خمسة مستوردات أمريكية تشتمل على ثلاثة صادرات كندية تستفيد مما تمتلكه كندا من عناصر الإنتاج الطبيعية. يظهر هذا الجزء من العلاقات التجارية تبادلاً مبنياً على أساس المزايا النسبية وعلى التباين في حيازة عناصر الإنتاج لدى كل من البلدين. نتيجة لذلك، يمكن اعتبار التجارة البينية الأمريكية – الكندية تجارة بينية في إطار الصناعة الواحدة في جزء منها، وفي جزء آخر منها، هي تجارة بين قطاعات صناعية مختلفة مبنية على أساس المزايا النسبية.

الجدول 2.5 **التبادل التجاري السلعي بين الولايات المتحدة وكندا، 2011 (بمليارات الدولارات الأمريكية)**

أعلى خمسة صادرات أمريكية	القيمة	أعلى خمسة مستوردات أمريكية	القيمة
أجزاء المركبات، غير المحركات*	21.4	النفط الخام	67.9
حافلات، جرارات، ومركبات أُخرى*	13.8	مركبات المسافرين	38.3
مركبات المسافرين*	12.2	الغاز الطبيعي	12.8
منتجات بترولية أُخرى	9.4	أجزاء المركبات، غير المحركات*	10.1
آلات صناعية	8.4	منتجات بترولية أُخرى	9.5

تشكل المركبات وأجزاء المركبات الجزء الأكبر في التبادل التجاري بين الولايات المتحدة وكندا.

Source: U.S. Census Bureau, "End-Use Data," Country and Product Trade Data, 2011.

التجارة والجغرافيا

يرى بول كروغمان Paul Krugman[1]، الحائز على جائزة نوبل في الاقتصاد للعام 2008، أنّ التبادل التجاري الدّولي ليس أبعد من المواءمة بين الجغرافيا من جهة، والقرار الذي يجب أن تتخذه كل منشأة حول اختيار مكان توطين أنشطتها الإنتاجية من جهة ثانية. أي: هل يتم توطين الإنتاج محليا في مكان ما داخل

[1] اقتصادي أمريكي وُلد في عام 1953 مُتخصص في الاقتصاد والشؤون الدولية؛ له العديد من الدراسات الهامة والكتب العديد ومنها "End the Depression Now - 2012" و"International Economics". (المترجم)

البلد، أم في الخارج؟ إذا كان لتوطين الإنتاج أن يتم في الخارج، ففي أي بلد سيكون ذلك؟ وإن كان محلياً داخل البلد، ففي أية منطقة منه؟ هل يوطن الإنتاج بالقرب من المدينة، أم في ضواحي المدن حيث تكون الأراضي أرخص؟ في كثير من الحالات قد يكون اتخاذ القرار بشأن هذا الخيار أو ذاك واضحاً وسهلا، وما يجعله كذلك هو الخصائص المميزة التـــي يتمتع بها هذا المكان أو ذاك. فعلى سبيل المثال، يمكن لوفرة مصادر الطاقة أو قوة العمل، أو للقرب من سوق التصريف أو من مزودي مدخلات معينة، يمكن لهذا كله أن يسهم بشكل مباشر في تحديد خيارات المنشأة فيما يخص مكان توطين إنتاجها. تعتبر الجغرافيا، والتـــي تُعنـــى بدراسة خصائص وصفات الأمكنة، محلا رئيسا لاهتمام المنشآت، لما لها من آثار هامة على القرارات الخاصة بالتبادل التجاري.

يرتبط التبادل التجاري مع الجغرافيا من زاويتين اثنتين. أولاً، يمكن لمكان ما، كأن نقول مدينة رئيسة في بلد ما، أن يحفز النشاط الاقتصادي بسبب قربه من السوق. ثانياً، يمكن لمكان ما أيضاً أن يوفر للمنشآت فرصة توفير مدخلات الإنتاج المهمة، بما فيها العمالة المؤهَّلة، وبما يبقيها على تماس مع أحدث التطورات في القطاع المعني. بناء على هذين البعدين، على جبهتـــي مدخلات ومخرجات الإنتاج، فإنه ينظر إلى خصائص وسمات المكان على أنها عناصر هامة في مكونات صنع القرار على مستوى المنشأة. وبالنتيجة، تلعب الجغرافيا دوراً رئيساً في بعض حالات التبادل التجاري.

الجغرافيا، تكاليف النقل واقتصاديات الحجم الداخلية

ليس عملياً أن يتم إنتاج أغلبية السلع المصنعة في أسواق متجاورة مع بعضها لاعتبارات تتعلّق باقتصاديات الحجم. فعلى سبيل المثال، لن يكون هناك أي معنـــى لأن تتم إقامة منشآت تجميع المركبات بجوار كل وكالة لبيع المركبات. في حالة كهذه، سيكون حجم الإنتاج محدوداً جداً وبتكاليف إنتاج مرتفعة جداً. وبدلاً عن ذلك، ينـــزع إنتاج المركبات لأن يتركز في عدد قليل من المناطق ويتم لاحقاً نقل المنتجات إلى أسواق التصريف حيث تباع. سيترتب على هذه العملية تكاليف نقل كبيرة ناتجة أولاً عن تكاليف نقل وتجميع أجزاء المركبات في المنتج النهائي، ثم عن تكاليف نقل هذا المنتج النهائي إلى الأسواق النهائية. بناء على ما سبق، نجد أن شركات المركبات تفكر ملياً في مكان إقامة أنشطتها الإنتاجية وتسعى جاهدة لأن تقلل من تكاليف النقل الباهظة عن طريق توطين الإنتاج قريبا من أسواق التصريف.

لا تتحمل كل أنواع الصناعات نفس المستوى من تكاليف النقل، كما وأن هذه التكاليف تكون منخفضة جداً، إن لم نقل معدومة، كما في قطاع الخدمات. مع ذلك كله، يُنظر إلى تكاليف نقل أجزاء المنتج إلى المُجمِّع ومن ثم نقلها، كاملة، إلى أسواق التصريف على أنها مسألة هامة، وإن بدرجات مختلفة، بالنسبة للعديد من المنشآت. لو لم يكن هناك اقتصاديات حجم داخلية، لكان من الممكن إقامة منشآت الإنتاج بجوار الأسواق التـــي ستباع فيها المنتجات، إلا أن وجود اقتصاديات الحجم يجعل من إجراءٍ كهذا أمراً غير عملي بالنسبة

لمعظم أصناف الإنتاج. يتجه إنتاج البيض والحليب لأن يكون محلياً بسبب محدودية اقتصاديات الحجم وارتفاع تكاليف النقل في مثل هذا القطاع الإنتاجي. بالمقابل، يمكن النظر إلى إنتاج الطائرات على أنه عالي التمركز ومحصور جغرافياً بشكل كبير بسبب وجود اقتصاديات حجم كبيرة وتكاليف نقل قليلة نسبياً.

ينظر إلى كل من تكاليف النقل بالإضافة إلى اقتصاديات الحجم على أنهما من خصائص عملية التصنيع التـــي تساعد في تفسير الكثير من أشكال ونماذج هذا الإنتاج على صعيد الاقتصاد العالمي. فعلى سبيل المثال، كنا قد لاحظنا في الفصل الرابع أن معظم الاستثمارات الأجنبية في العالم تتوجه اليوم نحو البلدان ذات الدخل المرتفع، وليس باتجاه الدّول النّامية. تعزى هذه الظاهرة، في جزء كبير منها، إلى حقيقة أن الدّول ذات الدخول المرتفعة تتمتع بأسواق واسعة، وتجد المنشآت في ذلك أمراً مناسباً كي تقوم بتوطين إنتاجها بالقرب من أسواق التصريف. يمكن لتكاليف النقل المنخفضة، بفرض بقاء العوامل الأُخرى ثابتة، أن تعدِّل وتخفف من تكاليف أُخرى قد تكون أعلى. وهكذا تفسر تكاليف النقل واقتصاديات الحجم أيضا تحوّل تصنيع المركبات الأمريكية نحو الجنوب في سنوات التسعينات من القرن الماضي، كتحوّل المنشآت من ميشيغان وأوهايو إلى تكساس وذلك كي تكون قريبة من مراكز التجميع الجديدة التـــي كانت قد ظهرت في المكسيك. كانت تكاليف نقل الأجزاء الكثيرة التـــي سيعاد تجميعها لتركيب المركبات والجرارات تفرض إذاً أن يكون كل من المجمِّعين ومزودي قطع المركبات على مقربة من بعضهم بعضاً.

دراسة حالة

التحول الجغرافي للإنتاج الصناعي المكسيكي

يتم ما يقارب ثلثي التبادل التجاري بين المكسيك والولايات المتحدة في إطار التبادل التجاري البيني للشركات. يحدث معظم هذا التبادل أيضاً ضمن القطاع المكسيكي الخاص بمعالجة الصادرات، والذي يُعرف باسم صناعة التجميع **ماكيولادورا Maquiladora**. انطلقت الماكيولادورا في العام 1965، حيث اقتصر نشاطها بدايةً على المنطقة الحدودية مع الولايات المتحدة ليمتد بعد ذلك ويشمل كل المكسيك. كان الهدف الأساسي للحكومة من هذه العملية هو خلق الوظائف على طول الحدود الشمالية للمكسيك. أصبحت الماكيولادورا، على المدى الطويل، مصدراً هاماً للأنشطة التصنيعية وللتوظيف وواحداً من مصادر البلد الرئيسة للصادرات.

تعتبر صناعات الماكيولادورا مثالاً **لمناطق معالجة الصادرات EPZ**. وتُعد مناطق معالجة الصادرات بمثابة مناطق صناعية حرة، حيث تنتج كل من الشركات المحلية والأجنبية السلعَ المخصصة للتصدير دون دفع رسوم جمركية على المواد والأجزاء التي يتم استيرادها. يسمح هذا الإجراء لشركات مثل جنرال موتورز وسوني بأن تنتج في المكسيك دون أن تدفع رسوماً جمركية على المدخلات التي تحضرها من الخارج إلى داخل المكسيك ما دامت هذه الشركات تقوم بتصدير مخرجاتها. (نلاحظ أن قواعد الماكيولادورا كانت قد تغيرت في ظل اتفاقية النافتا، ولم تعد متطلبات التصدير على ما كانت عليه).

نمت أعداد الشركات المدرجة في قطاع معالجة الصادرات ببطء، لكن بثبات، ففي عام 1980 أي بعد خمسة عشر عاماً من إقرار هذا النشاط، كان هناك 620 منشأة عاملة توظف 120,000 عامل مع ذلك، لابد من القول بأن صناعة معالجة

الصادرات لم تكن إلا استثناءً من القاعدة، فقد كانت النـــزعة السائدة للتصنيع في المكسيك مبنية بشكل حازم على التركيز على الإنتاج الموجه إلى السوق المحلية. ركزت سياسة التنمية المكسيكية، وحتى منتصف ثمانينات القرن الماضي، على الداخل المكسيكي، وكانت معظم الشركات قد وجدت بأن الإنتاج بقصد التصدير يعتبر أقل ربحية من الإنتاج المخصص للسوق المحلية ذلك أن المنتجات التي تباع محلياً كانت محمية من المنافسة على عكس المنتجات التصديرية.

في العام 1982، عكف صنّاع القرار في المكسيك على إعادة النظر بنموذج التنمية الذي يتبعه بلدهم إثر أزمة مالية عصفت بالبلاد. حتى ذلك الحين، كان التركيز على الإنتاج المخصص للسوق المحلية قد دفع الكثير من المنشآت إلى توطين إنتاجها بالقرب من مدن مركزية كمدينة مكسيكو، مونتيري وغوادالاجارا. لقد خفّض اختيار مواقع الإنتاج من تكاليف النقل التي تتكبدها هذه المنشآت ذلك أن توطين الإنتاج جاء بالقرب من أسواق التصريف، كما وسمح مثل هذا الإجراء للمنشآت بالاستفادة من اقتصاديات الحجم الداخلية بسبب قلة عدد المصانع في سوق الإنتاج. كان لنموذج التنمية هذا المعتمد في المكسيك، خلال خمسينات، ستينات وسبعينات القرن الماضي أثر كبير في تحول مدينة مكسيكو، وبشكل غير متوقع، إلى واحدة من أكبر مدن العالم. ساهم نموذج التنمية هذا أيضاً بتمركز نسبة كبيرة من السكان في أكبر المراكز الحضرية في المكسيك.

في منتصف ثمانينات القرن الماضي، تحول صُناع القرار المكسيكيون باتجاه تبني سياسة أكثر حيادية واعتدالاً فيما يتعلق بتوجيه الإنتاج إلى الأسواق المحلية أو الخارجية. لقد قام هؤلاء برفع العديد من التعريفات الجمركية والإجراءات الحمائية الأُخرى التي كانت تحمي الشركات الوطنية بعيداً عن المنافسة الأجنبية. فتح صناع القرار بذلك الباب أمام عدالة أوسع بالنسبة لمنتجي السلع التصديرية وذلك من خلال تخفيض، وفي بعض الحالات إلغاء، التعريفات الجمركية وبعض الإجراءات الأُخرى التي كانت تحد من تدفق المستوردات. لقد أدى هذا، في الواقع، إلى جعل الإنتاج المخصص للتصدير إلى الأسواق الخارجية، بشكل نسبي، أكثر ربحيةً ذلك أنه نزع الامتيازات المعطاة للإنتاج المخصص للسوق المحلية.

انطلقت صناعة معالجة الصادرات على طول الحدود الشمالية للمكسيك نتيجةً لهذه التغييرات في سياسات الإنتاج بالإضافة لعوامل أُخرى. في منتصف العام 2000 كانت صناعة الماكيولادورا توظف أكثر من 1.3 مليون عامل في أكثر من 3,700 منشأة وكانت هذه الصناعة مسؤولة عن أكثر من نصف صادرات المكسيك الكلية. نمت صناعة الماكيولادورا بسرعة لأن الحوافز الجديدة كانت قد دفعت الشركات المكسيكية وغير المكسيكية لأن توطن إنتاجها بجوار الحدود مع الولايات المتحدة بدلا من مدينة مكسيكو. في ظل القواعد الجديدة، كانت الولايات المتحدة، لا مدينة المكسيك، هي السوق الأكثر ربحية بالنسبة للمنشآت. آخذين بعين الاعتبار اقتصاديات الحجم الداخلية وتكاليف النقل، آتى توطين الإنتاج بأقرب ما يمكن من الحدود الأمريكية أُكُلَهُ، فبدأت المدن المكسيكية الحدودية الشمالية، مثل تيجيوانا وسيوداد جواريز، تنمو بسرعة قبل عقد من الزمن تقريباً من توقيع اتفاقية التجارة الحرة بين كل من الولايات المتحدة والمكسيك وكندا.

اقتصاديات الحجم الخارجية

تتحقق اقتصاديات الحجم الخارجية عندما تصبح المنشآت أكثر إنتاجية بالتزامن مع ازدياد عدد المنشآت العاملة في صناعة ما؛ ولكن قد يكون أو لا يكون هناك حوافز اقتصادية لأن تزيد بعض المنشآت، بشكل فردي، من حجومها. كما يمكن أن تتولّد اقتصاديات الحجم الخارجية لأسباب عدة. أولاً: إذا كانت كل المنشآت في منطقة معينة تنتج منتجات متماثلة، فقد تنشأ حالة من تدفق المعارف knowledge spillovers التـــي تسمح للمنشآت بأن تبقى على تماس مع أحدث التطورات في هذا القطاع. يشجع القربُ الجغرافي

انتشارَ وتدفق المعارف ذلك أنه يخلق فرصاً أكثر لتبادل المعلومات، بين الأشخاص، عبر الشبكات الرسمية وغير الرسمية. في هذا السياق، يمكن للعديد من الروابط الصناعية الإقليمية، أن تلعب دوراً مهماً في جمع الأفراد كالجمعيات والاتحادات الصناعية الإقليمية، فرق كرة القدم، الكنائس، فرق الكشافة للفتيات Girl Scouts وبعض المنظمات المدنية الأُخرى التـي تقوم بتجميع الناس الذين يعملون في منشآت مختلفة إلى بعضهم بعضاً. يعتبر تدفق المعارف هاماً من الناحية العملية في الصناعات المتقاربة التـي تشهد حالة من التطور التكنولوجي السريع، وتبدو هذه العملية حساسةً للتواصل المباشر الذي يحدث وجهاً لوجه، هذا التواصل الذي لا يمكن أن يتم في ظل التباعد الجغرافي بين الأطراف المعنية.

يتحقق شكل آخر من أشكال اقتصاديات الحجم الخارجية عندما يساعد وجود عدد كبير من المنتجين في منطقة واحدة على خلق سوق عمل مؤهَّلة خاصة بالعمالة الماهرة المتخصصة. إذا كان القطاع كبيراً إلى درجة كافية بحيث يستطيع ضمان تدفق مستمر من العمال بمهارات تخصصية، فإنه سيوفر بذلك من تكاليف بحث الشركات عن مثل هذه العمالة مقدماً لها أفضل المهارات والخبرات الموجودة. تعتبر هذه المزية على غاية من الأهمية في الصناعات التـي تتطلب مهارات نادرة أو مهارات عالية التقنية.

يمكن لحظ مزية نسبية (محتملة) ثالثة للتمركز الجغرافي الكبير تتجسد في أنه يمكن لهذا التمركز أن يخلق شبكة كثيفة من موردي مدخلات الإنتاج. يفضل منتجو السلع الوسيطة أن يقيموا مصانعهم قريباً من أسواق تصريف منتجاتهم وذلك لأن من شأن ذلك أن يخفض من تكاليف النقل أولاً ويبقيهم أكثر اطلاعاً على ظروف السوق ومعرفةً به. في قطاعات التقنية العالية، سيخفض العددُ الكبير من موردي المواد والخدمات المتجاورين جغرافياً من تكَاليف البحث عن منتِج يستهلك نوعاً معيناً من المدخلات، كما سيسهم أيضاً في خلق تشكيلة أوسع وأعمق من مدخلات السلع والخدمات الوسيطة، يمكن أن تدفع الشركات لاستخدامها في صنع سلع أو خدمات نهائية. وكلٌّ هذه الآثار مجتمعة ستؤدي إلى تخفيض تكاليفِ الإنتاج. يمكن لعلاقة الارتباط العكسية المتجهة من المنتج نحو المورِّد أن تغير اتجاهها أيضاً. وهذا يوفر للشركات معلومات إضافية حول أسواقها ويمكن أيضاً أن يقود إلى تعاون أوثق بين موردي المدخلات الوسيطة وبين مستخدميها في الإنتاج. إذا ما حدث وأنتجت المصانع المتمركزة في منطقة واحدة سلعاً وخدمات وسيطة، فقد يجذب ذلك المنشآت التـي تستخدم هذه المنتجات الوسيطة لتصنع منها منتجات سلعية أو خدمية نهائية. يسمح هذا التمركز للمنشآت بأن تحصل على معلومات أوفى حول الأسواق التـي تعمل فيها، وقد يؤدي ذلك أيضاً إلى تعاون أقرب بين مزودي ومشتري السلع الوسيطة.

التجارة واقتصاديات الحجم الخارجية

تكمن إحدى أهم سمات التركّز الجغرافي في أنها ذاتية التقوية والتعزيز. فعلى سبيل المثال، عندما تستقطب الشركات عمالة ماهرة أو مزودي مدخلات متخصصين، فإن ذلك يعزز الرغبة لدى شركات أُخرى للتوطن

في نفس منطقة التمركز الصناعي. وهذا بدوره يقود إلى عامل جذب أكبر للعمال وموردي المدخلات. في الحقيقة، يؤثر كل عنصر من عناصر هذا التجمع في بقية العناصر ما يقود بالمجمل إلى دفع النظام ككل نحو الأمام.

تتجلى إحدى تداعيات التمركز الجغرافي في أنه يمكن لفروق صغيرة في الظروف الأولية أن تقود إلى فروقات كبيرة في حجم المخرجات. وهكذا يمكن لمنطقة ما تتمتع بأفضلية قليلة أو بميزة أولية محدودة فيما يتعلق بالقدرة على جذب الشركات، أن تحقق اقتصاديات حجم هامة قبل غيرها من المناطق. وحالما تصبح مزايا الحجم بما يكفي، ستتسع الهوة التي تفصل هذا الإقليم الرائد عن منافسيه وربما تنقلب إلى مزية تنافسية دائمة. ومن الممكن أن يكون أي شيء مصدراً للمزايا الأولية؛ بما في ذلك الأحداث التاريخية. فعلى سبيل المثال، خلال الحرب العالمية الثانية، بعد أن قامت بريطانيا العظمى بتطوير صناعة محركات الطائرات النفاثة، قرر الحلفاء نقل المعامل إلى الساحل الغربي للولايات المتحدة لتقليل احتمال استهدافها من قبل قوات المحور آنذاك. لقد أدى ذلك إلى نشوء صناعات عديدة حول المعمل الأكبر لإنتاج تلك المحركات Boeing Lockheed and McDonnell-Douglas، كما ساعد ذلك على تطوير عمالة عالية التأهيل والتخصص في مجالات عدة كهندسة الطيران والفضاء. أدى هذا الحدث التاريخي إلى سيطرة الولايات المتحدة على صناعة الطائرات التجارية لعقود عديدة، حتى أنشأت الحكومات الأوربية منافساً أوربياً قوياً للصناعة الأمريكية هو اتحاد الإيرباص Airbus، وقد تلقى هذا الاتحاد إعانات ضخمة والعديد من أشكال الدعم والتدخل.

ما إن أطبقت الولايات المتحدة على الريادة في مجال صناعة الطائرات حتى أصبح من المستحيل اللحاق بركبها حتى من قبل منافسيها الذين لديهم نفس القدرة التكنولوجية، حتى لو كانوا نظرياً، يتمتعون بنفس مستوى الكفاءة. لقد أتاح تطوير التجمعات المناطقية (على سبيل المثال، تركيز صناعة الفضاء والطيران في سياتل وجنوبي كاليفورنيا) كسب قصب السبق ومزايا تنافسية لا يمكن اللحاق بها بسهولة. فقد كانت الطائرات الأمريكية دائماً أرخص من نظيراتها الأحدث ولكن الأقل تطوراً. تجدر الإشارة في هذا السياق، أن التبادل التجاري الدّولي قد يعيق تطوير صناعة ما حتى لو كانت تتمتع بتنافسية تضاهي تنافسية الصناعات القائمة.

نظرياً، قد تعيق التجارة تطوير صناعة جديدة أكثر كفاءة من تلك القائمة. لنفترض، على سبيل المثال، أن يكون لدى الأوربيين القدرة الكامنة على إنتاج طائرات تجارية أكثر كفاءةً من الأمريكيين. يمكن لهذه القدرة الأوربية الكامنة، مع هذا، ألاّ تتحول إلى حقيقة واقعة قبل فترة من الاختبار والتطوير. تتمثّل المشكلة الأولية التي يواجهها الأوروبيون في أن الولايات المتحدة هي التي ستستفيد من مزايا الكفاءة لأنها طوّرت روابط أقوى وأفضل بين المزودين والمنتجين. في هذه الحالة، سيسهم كل من العلاقات التجارية وتوافر الإمكانيات المبدئية لدى الولايات المتحدة لتقديم طائرات بتكاليف أقل في تثبيط دوافع الشركات الأوربية للاستثمار في تلك الصناعة مما يعيق عملية تطوير صناعة قد تكون أكثر كفاءة. فلا يوجد أي مسوغ اقتصادي لشراء

طائرات أوروبية طالما أن الطائرات الأمريكية متوفرة وبسعر أقل، كما أن افتقار الأوروبيين إلى السوق الأولية لتصريف طائراتهم سيعرضهم بشكل مؤكد لفترة من الخسائر المالية، وهذا ما يقلّل من الرغبة في الاستثمار في هذا القطاع. في الواقع، ذلك الحدث التاريخي الذي أدى إلى توطين إنتاج الطائرات النفاثة في الولايات المتحدة لتفادي قاذفات القنابل التـي كان يرسلها هتلر قد كتب له أن يستمر بفعل التجارة.

يعد مثال الطائرات المذكور أعلاه مفيداً وتعليمياً لأنه يقدم حالة لا تكون التجارة الدّولية فيها مفيدة. أما بقية الحالات التـي تناولنا دراستها حتـى الآن، فإنها تبين أن التجارة تولد مكاسب للأطراف المشاركة فيها. وفقاً للظروف المبينة أعلاه، فإن التجارة الدّولية قادت إلى خسائر محتملة بسبب تخفيض الكفاءة على الصعيد العالمي من خلال تركيز الإنتاج العالمي لدى طرف أقل كفاءة. كما يوضح هذا المثال كيف أن الفروقات الصغيرة في البداية من الممكن أن تتدحرج ككرة الثلج وتقود إلى اختلافات هائلة في النتائج، وكما يبدو أيضاً فإن الأحداث التاريخية غير المتوقعة من الممكن أن تقود الأنماط التجارية في حال وجود اقتصادات حجم خارجية.

السياسة الصناعية

بمواجهة تحدي المنافسة القوية الأمريكية في صناعة الطائرات طرحت الدّول الأوربية على نفسها السؤال التالي: كيف ننهض لمواجهة المنافسة المتزايدة من قبل صناعة الطائرات الأمريكية؟ وكانت حكومات كل من بريطانيا، فرنسا، ألمانيا وإسبانيا قد طرحت هذا السؤال منذ عدة عقود. وكان الجواب بضّم وتوحيد موارد شركات صناعة الطائرات والفضاء المحلية، وبتقديم إعانات سخية من قبل هذه الحكومات لمساعدة هذا التجمع الناشئ مما يساعد على امتصاص الخسائر الأولية وعلى تطوير هذه الصناعة. والنتيجة كانت ولادة إيرباص Airbus والتـي تمثّل تحدياً أوربياً لشركة بوينغ Boeing القائمة في الولايات المتحدة الأمريكية. يُعدّ إنشاء إيرباص مثالاً جليّاً لاستخدام الحكومات **للسياسات الصناعية** لتوجيه الأنشطة الاقتصادية بشكلٍ جليٍ تماماً. وكما تشير التسمية، وهذا المثال، فإن السياسات الصناعية هي سياسات حكومية مصممة بهدف إنشاء صناعات جديدة أو لدعم القائم منها.

ليس من المستغرب أن تكون السياسات الصناعية مثيرة للجدل، فقد حدّت الاتفاقيات الدّولية من عمل الحكومات في نطاق دعم صناعاتها. بالإضافة لذلك فإن تصميم هذه السياسات يكون في بعض الحالات خدمة لأهداف سياسية وتنتهي بضياع أموال طائلة. فعلى سبيل المثال وظفت كل من البرازيل وإندونيسيا السياسات الصناعية لتطوير صناعة الطائرات النفاثة التجارية محلياً، مركّزة على أسواق الطائرات التـي تتراوح طاقتها الاستيعابية من عشرين إلى مئة مسافر. وفي حين حققت البرازيل نجاحات تجارية، أخفقت نظيرتها الإندونيسية التـي أهدرت مليارات الدّولارات وأضاعت جهود العديد من المهندسين والعمال المؤهلين الذين كان من الممكن توظيف جهودهم لتطوير الاقتصاد الإندونيسي عبر مجالات أُخرى. دون أدنـى شك، يمكن أن تتغير

المزايا المقارنة وأن تمتلك إندونيسيا في يوم ما هذه المزايا في صناعة الطائرات كارتفاع المستوى التعليمي أو تحسين البنى التحتية بما فيها شبكة الطرق والموانئ أو أن يصبح لديها رأس مال أكثر وفرة.لقد عايشت كل البلدان عالية الدخول تغيّرات ملحوظة في المزايا المقارنة التي تمتلكها،و لكن في الحالة الإندونيسية كان لها نتائج عكسية عندما حاولت تسريع وتائر التنمية من خلال دعم صناعات معينة. كيف يمكن لبلد ما أن يحدد الصناعات الواجب تعزيزها؟ هل سيقود ذلك إلى نتائج أفضل من تقديم الدعم أفقياً، أي لكافة مكونات الاقتصاد بما فيها التعليم، ضمان استقرار المؤسسات، سياسات اقتصاد كلي سليمة، ضمان حقوق الملكية، وسيادة القانون؟ ألا يضمن السوق الاستخدام الأكثر كفاءة للموارد؟

السياسات الصناعية وفشل السوق

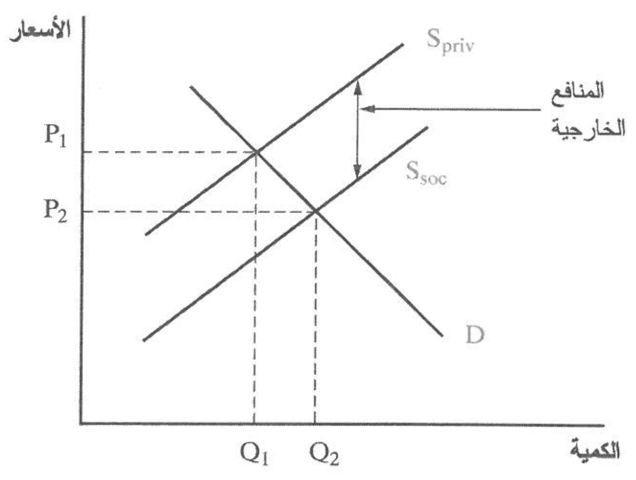
يطلق الاقتصاديون تسمية **فشل السوق market failure** عندما يعجز اقتصاد السوق الخاص عن تقديم الكمية الأمثل من السلع والخدمات. ويعتبر فشل السوق أحد الأسس النظرية التي تسوغ استخدام السياسات الصناعية. وتُعدُّ الكمية الأمثل هي تلك الكمية التي تتساوى عندها القيمة الإجمالية للسلع المتاحة للمستهلكين في القطاع الخاص والمجتمع ككل مساويةً لإجمالي تكلفة الإنتاج لهذه السلع. وبناء عليه، يتمثّل فشل السوق في وجود إنتاج أكثر أو أقل من اللازم. وإنَّ أفضل الطرائق لتوضيح فكرة فشل السوق هي اعتبار أنه يمثّل انحراف **العوائد الخاصة** عن **العوائد الاجتماعية**. إنَّ أحد أهم الأسباب المتكررة لهذا الانحراف هو أن بعض عوائد أو تكاليف نشاط اقتصادي ما لها آثار جانبية أو أن هذا الانحراف خارج نطاق اهتمام الفاعلين الاقتصاديين المنخرطين في هذا النشاط. يُسّمي الاقتصاديون الحالة التي تؤدي إلى فشل السوق نتيجة لوجود هذه الآثار **بالآثار الخارجية** Externality. ويُبنى مفهوم الآثار الخارجية على فكرة أنه ليس كل المنافع أو التكاليف المتولدة عن نشاط ما تذهب إلى الفاعلين الاقتصاديين المشاركين في هذا النشاط. فبعض هذه المنافع والتكاليف يتأثر بها الآخرون. فعلى سبيل المثال، تؤدي إقامة معمل فولاذ لتلويث مياه النهر مما يقود لتحميل القاطنين على ضفاف مجرى النهر بعد المعمل تكاليف معينة، كما أن الأهل الذين يقومون بتلقيح أطفالهم يحققون منفعة لأطفال الجوار أيضاً. بالمعنى المحاسبي، تشمل العوائد الخاصة المنافع والتكاليف لكل من معامل الفولاذ وأهالي الأطفال الحاصلين على اللقاح، في حين تتضمن العوائد الاجتماعية لكلا النشاطين السابقين العوائد الخاصة بالإضافة إلى المنافع والتكاليف الاجتماعية التي تصيب بقية أطراف المجتمع نتيجة لذلك. يجب ملاحظة وجود تبعات لهذه الآثار الخارجية حتى لو لم تكن ظاهرة. فمن وجهة نظر اقتصادية، تعتبر هذه الآثار مهمة كبقية المنافع أو التكاليف الأساسية حتى لو لم تُصِب الأفراد أو الوحدات الاقتصادية التي ولّدتها.

ثمة قاعدتان بسيطتان لتحليل أسباب فشل السوق. الأولى، في حال كانت العوائد الاجتماعية أكبر من العوائد الخاصة فهذا يعني أن اقتصاد السوق الحر ينتج كمية أقل من الكمية المثلى. وهذا ينبع من حقيقة

مفادها أنه لا يمكن للفاعلين الاقتصاديين أن يستأثروا بكل المنافع التـي قاموا بتوليدها. فمن الطبيعي ألا يتم الأخذ بالحسبان كل المنافع عندما يقرر هؤلاء الفاعلون الكمية التـي ينتجونها. أما القاعدة الثانية، عندما تفوق العوائدُ الخاصةُ العوائدَ الاجتماعيةَ يقود اقتصاد السوق المفتوح لإنتاج كمية أكبر من الكمية المثلى. في هذه الحالة، لا يأخذ الفاعلون الاقتصاديون بعين الاعتبار حجم التكاليف التـي ستصيب الآخرين مما سيخفض إجمالي حصة المجتمع من السلع والخدمات.

يبين الشكل 3.5 التباين بين العوائد الخاصة والعوائد الاجتماعية. في هذا الشكل وضعنا العرض والطلب فيما يتعلق بسلعة يتم إنتاجها في حالة تنافسية وتولّد فوائد خارجية عند إنتاجها. يُظهر هذا الشكل المنافع الخارجية المتولدة عن إنتاج سلعة في حالة المنافسة وفقاً لمنحنيي العرض والطلب. يمثّل منحنـى العرض S_{priv} العرض في سوق عادية متضمناً كل التكاليف الخاصة التـي تتحملها الشركات لإنتاج هذه السلعة. أشير إلى منحنـى العرض بالرمز "priv" للدلالة على أن التكاليف الخاصة المدفوعة من الشركات المنتجة هي فقط المأخوذة بالحسبان، وباعتبار أنه يتولد عن الإنتاج بعض المنافع الخارجية للمجتمع (غير محددة في هذا النموذج)، فإنه يمكن تعويض بعض تكاليف الإنتاج من خلال هذه المنافع الخارجية. وقد حذفناها من منحنـى العرض لاشتقاق منحنـى S_{soc} (منحنـى العرض الاجتماعي) من خلال طرح هذه المنافع من منحنـى العرض الخاص S_{priv}. يعبر المنحنـى S_{soc} عن التكاليف الخاصة مطروحاً منها المنافع الخارجية ويُعدّ هذا المنحنـى أكثر شمولاً من S_{priv} لأنه يأخذ بالحسبان كل التكاليف والعوائد المجتمعية وليس فقط تلك المتعلقة بالخاصة فقط.

الشكل 3.5 **فشل السوق: الآثار الخارجية**



عندما تتجاوز العوائد الاجتماعية العوائد الخاصة، تنتج الأسواق أقل من المستوى الأمثل وتبيع الإنتاج بسعرٍ عالٍ جداً

كما يظهر في الشكل 3.5 تنتج الأسواق الخاصة الكمية Q_1 وفق السعر P_1. أما من وجهة نظر الإنتاج الأمثل الاجتماعي يبدو السعر مرتفعاً جداً وتبدو الكميات منخفضة جداً. فالحالة الاجتماعية المثلى تكون وفقاً لـِ Q_2 وP_2 تأخذ بعين الاعتبار الآثار الخارجية للإنتاج إضافة إلى التكاليف والمنافع الداخلية للشركات المنتجة. وفي الحقيقة تكسب الوحدات الاقتصادية الخاصة أقل من العوائد الاجتماعية – التـــي تتضمن المنافع الخارجية التـــي ليس بإمكان الشركات تحصيلها. ونتيجةً لذلك تكون الكمية المتحققة أقل من الحجم الأمثل اجتماعياً للاستثمار في الأنشطة المولدة للعوائد. وهكذا يتمثّل الحل بالنسبة لداعمي السياسات الصناعية بتدخل حكومي فاعل لزيادة مستوى النشاط المرغوب بتحقيقه.

هناك العديد من الأسباب لحصول التباين بين العوائد الاجتماعية والعوائد الخاصة، ويعتبر التدفق المعرفي Knowledge Spillover مثالاً شائعاً وغالباً ما يستخدم لتسويغ استخدام السياسات الصناعية. ويؤدي التفاعل بين العمال سواء على الصعيد الاجتماعي أو في مواقع العمل في شركات مختلفة إلى انتشار المعارف حول المنتجات الجديدة والعمليات الجديدة. في هذه الحالة تفوق العوائد الاجتماعية للمعارف الجديدة العوائد الخاصة لأن جزءاً من القيمة المتولدة عن هذه المعارف سوف ينتقل من الشركة المولِّدة لها إلى شركات أُخرى. وتعدّ عملية دخول شركة في صناعة جديدة لأول مرة إحدى أهم حالات انتشار الأثر المعرفي، فهذه الشركة سوف تنجز الجزء الأكبر من البحوث والتطوير[1] وبالتالي سوف تستفيد الشركات الأُخرى من نتاج الشركة المعنية من هذه الأنشطة، وتقوم ببعض التحسينات وتقدم منتجات جديدة خاصة بها.

كما تعد مسائل التنسيق Coordination problem مصدراً آخر للتباين بين العوائد الاجتماعية والعوائد الخاصة. فمن المحتمل أن تفشل المشروعات الفردية في الاستمرار في حال لم تأخذ بعين الاعتبار الأعمال والخدمات المكملة التـــي تقدمها الشركات الأُخرى، على سبيل المثال، كان النجاح حليف التطور في صناعة الفواكه والخضار المعدة للتصدير في تشيلي من خلال إقامة استثمارات متزامنة في قطاع النقل وتقديم التسهيلات في الموانئ، بالإضافة إلى تحسين البنية التحتية لتقديم مياه صالحة للزراعة، بالطبع لا يمكن للمُزارع أن يقوم بكل هذه الخدمات المساندة على حساب موارده الخاصة ومن المحتمل ألا تبصر صناعة تصدير الخضار والفواكه هذه النور في حال غياب التنسيق بين كل من الوحدات الزراعية المنتجة، والمستثمرين في البنـــى التحتية، ووحدات المياه المحلية.

وتمثّل عيوب الأسواق الرأسمالية Capital Market Imperfection مصدراً آخر للتباين بين العوائد الاجتماعية والعوائد الخاصة. وحسب هذه الحجة تواجه الشركات الجديدة صعوبات في الحصول على رأس المال الأولي بشكلٍ كاف. وينطبق هذا أيضاً على الشركات القائمة الراغبة في الاقتراض بهدف تطوير منتجات أو القيام بعمليات جديدةٍ. ولن تُقدِم البنوك والمؤسسات المقرضة الأُخرى على منح القروض في حال عدم

---

[1] أو ما يعرف اختصارا بأنشطة الـ Research and Development (R&D). (المترجم)

توافر المعلومات اللازمة لمنح القروض. وبالتالي لن يحصل العديد من المشروعات الواعدة على التمويل اللازم لتنفيذها.

أدوات السياسة الصناعية

تتنوع الإجراءات المستخدمة لتنفيذ السياسات الصناعية ولكنها تتفق جميعها على ضرورة توجيه الموارد نحو الصناعات المستهدفة. ويمكن تحقيق ذلك بطرائق متعددة ولكن أكثرها وضوحاً هو تقديم الدعم المباشر (الإعانات المباشرة) للشركات في الصناعات المستهدفة. ويجب الأخذ بعين الاعتبار أن ذلك سوف يصطدم بالصعوبات عند تطبيق قواعد جولة الأورغواي لمنظمة التجارة العالمية WTO التـــي تمنع تقديم الإعانات للمنتجات التنافسية. ومع ذلك تجيز هذه القواعد للحكومات أن تدعم الأنشطة "ما قبل مرحلة المنافسة" كأنشطة البحث العلمي. ليس من الضروري أن تقدم الحكومات دعماً مباشراً للصناعات، فمن الممكن أن تلجأ إلى طيف واسع من الخيارات تبدأ من تقديم المعلومات عن أحوال الأسواق الخارجية (غالباً عبر السفارات والقنصليات)، المساعدة في مفاوضات العقود، الضغط على الحكومات الأجنبية لاعتماد المواصفات التقنية المحلية، أو ربط المساعدات الأجنبية بالشراء من الشركات المحلية.

تمثّل أحد الإجراءات التـــي كانت تقوم بها الحكومات في بعض الدول حديثة العهد بالتصنيع ببيع القطع الأجنبـــي للشركات المستهدَفة بأقل من أسعار السوق. مما يمكّن تلك الشركات من شراء التجهيزات الرأسمالية من الخارج بأقل من سعر السوق. كما وقد تقدم الحكومات قروضاً بأسعار فائدة أقل من المعدلات السائدة في السوق أو منح ضمانات حكومية للشركات للاقتراض من القطاع الخاص وبالتالي الحصول على تسهيلات تمويلية بأسعار فائدة أفضل. تلجأ الحكومات أيضاً إلى منح تسهيلات ومعاملات ضريبية خاصة. كما قد تقوم أيضاً بتخصيص جزء من المشتريات الحكومية من تلك الصناعة المستهدَفة، وبشكل خاص التجهيزات الطبية للمستشفيات الحكومية، معدات توليد الطاقة للوحدات الحكومية، معدات الاتصال لشركات الهاتف الحكومية ووسائل الإعلام الحكومية، المعدات العسكرية، وغيرها. في بعض الحالات، على سبيل المثال: في قطاع التجهيزات العسكرية يُمنَح مزودو بعض التجهيزات العسكرية المعقدة في الولايات المتحدة الأمريكية - ضمانات الحصول على ربح لقاء تطوير منتجات جديدة، مما يستبعد جميع المخاطر التـــي تواجهها هذه الشركات وتحويلها على دافعي الضرائب.

تدعم الحكوماتُ الصناعاتِ من خلال تشجيعها على العمل سويةً، إما من خلال تقديم تمويل مباشر للبحوث المقدَّمة من قبل اتحاد مجموعة شركات و/أو من خلال تخفيف قوانين مكافحة الاحتكار antitrust laws. تقود هذه الإجراءات إلى تخفيض احتمال إنفاق الشركات المتنافسة أموالاً على نفس عمليات البحث والتطوير الجارية عند الآخرين ولكن تزيد في نفس الوقت من قوتها في السوق. أخيراً، من الممكن أن تقوم الحكومات بامتلاك شركات معينة بشكلٍ مباشر.

مشاكل تطبيق السياسة الصناعية

بينما يدرك كل الاقتصاديين أنّ الأسواق لا تقود دائماً إلى الحالة المثلى، فهناك العديد ممن يشكك بإمكانية السياسات الصناعية عملياً على تجاوز إخفاقات السوق. وأكثر من ذلك، تُعدّ العديد من الإجراءات والممارسات الموصوفة أعلاه ضارة بالشركات الأجنبية، كما أن القواعد الجديدة لجولة الأورغواي لمنظمة التجارة العالمية WTO تحد من إمكانية الدّول تطبيق سياسات كانت تعتبر شائعة نسبياً (انظر دراسة الحالة في نهاية الفصل).

وتمثّل صعوبة الحصول على معلومات تُبيّن مدى فشل السوق المشكلة الأساسية الأولى. فعلى سبيل المثال، تتطلب السياسة الصناعية الفعّالة من الحكومة توفير الدعم الإضافي للصناعات المستهدفة بشكل دقيق. وهذا يتضمن أن تستمر الحكومة بتقديم الدعم طالما كانت المكاسب الخارجية أكبر من تكلفة تقديم الدعم. ولكن ما من أحد يستطيع أن يقيس بدقة حجم هذه المكاسب، خصوصاً إذا كانت تعم الاقتصاد ككل وتحتاج إلى فترة زمنية طويلة لتلمّس آثارها. من السهل تصور حالة تنفق فيها الحكومة 100 مليون دولار عبر برنامج دعم ما لتحصل على 50 مليون دولار من المنافع الخارجية.

أما المشكلة الثانية فتتمثّل في تحديد الصناعة المستهدَفة، فلو سلّم الجميع بأن صناعة ما ستكون مزدهرة مستقبلاً، سيقبل رجال الأعمال والمستثمرون عليها وبالتالي فإن الدعم الحكومي سيكون غير ضروري. من جهة أُخرى، نعلم أنّ المكاسب الخارجية تقود إلى تخفيض حجم الاستثمار اللازم في هذه الصناعات. بالنتيجة، فإن خيار الدعم سوف يقع على تلك الصناعات التـــي تُولّد أكبر المنافع الخارجية. ولكن المشكلة في هذه الإستراتيجية، تكمن في تعرّف حجم المنافع الخارجية الإيجابية (المكاسب) التـــي يمكن أن تنجم عن التكنولوجيات الجديدة والاختراعات، والتـــي كانت مذهلة ومفاجئة للجميع ولم يكن ممكناً تقديرها قبل أن تظهر للوجود. فعلى سبيل المثال، في العام 1990، لم يكن أحد تقريباً ليتوقع ظهور الشابكة (انترنت).

وهناك مشكلة أُخرى تواجه السياسات الصناعية تتمثّل في أنها تشجّع ظاهرة انتهاز الريع **rent seeking**. يُعرّف انتهاز الريع هذا بأنه سعي أي نشاط تقوم به الشركات، الأفراد، أو مجموعات خاصة ويكون مصمماً لتعديل توزع الدخل، لمصلحتهم دون أن يؤدي هذا النشاط إلى زيادة الدخل الكلي في الاقتصاد. فعندما يُقنع اللوبـــي (جماعة الضغط) أعضاء الكونغرس بضرورة فرض ضريبة على الفولاذ المستورد فإن ذلك سيرفع من دخل مصنعي الفولاذ في الولايات المتحدة ولكن بالمقابل، هذا سيخفض دخل مستهلكيه في الداخل. في ذات السياق، إذا علمت الشركات أن الحكومة لديها الرغبة في استخدام السياسات الصناعية، ستقوم هذه الشركات بإنفاق جزء من مواردها في سبيل الحصول على حصة من الدعم المزمع تقديمه. وقد يتطلب ذلك قيام اللوبـــي بتوظيف اقتصاديين ومهندسين ومتخصصين من أجل العمل على إقناع المشرّعين أو بعض صانعي السياسات. يكمن الجانب السلبـــي فيما تقدم في أنه يستخدم الموارد لكن دون تحقيق إضافة للإنتاج الكلي.

تلعب كل من الإجراءات الإدارية والثقافة السياسية السائدة في بلدٍ ما دوراً جزئياً في تحديد إلى أي مدى

يمكن أن تشجع السياسة الصناعية في إضاعة الموارد من خلال ممارسات جماعات الضغط أو أية أنشطة أُخرى غير اقتصادية. فالبلدان التـي تعانـي من فساد كبير في نظامها السياسي نسبياً تواجه صعوبات أكبر في عملية اختيار الصناعات الواجب دعمها على أسس علمية، تقنية أو اقتصادية. وحتـى في البلدان التـي تتمتع ببيئة خالية نسبياً من الفساد، يبقى تشجيع السياسات الصناعية لانتهاز الريع حقيقة قائمة.

مشكلة أُخرى تترافق مع تطبيق السياسة الصناعية تتمثّل في عدم إمكانية حصر الاستفادة من المكاسب الخارجية الناجمة عن الإنفاق على البحث والتطوير ضمن الحدود الوطنية. فسرعان ما تنتشر التكنولوجيات الجديدة إلى كل الدّول التـي تحوز على التطور التكنولوجي فتقوم للاستفادة منها. وتشير إحدى التقديرات إلى أن المنافع التـي يستفيد منها الأجانب من الإنفاق المحلي على البحث والتطوير تصل إلى الربع من إجمالي هذه المنافع. تؤدي حقيقة دخول الكثير من الشركات الأمريكية في مشاريع مشتركة في كل من مجالات البحث والإنتاج مع شركات أوروبية ويابانية من فرص انتقال أية اكتشافات إلى شركات في دول أخرى.

تبقى السياسات الصناعية، على الرغم من كل هذه العوائق، موضوعاً شائكاً ومثيراً للجدل، وبشكل خاص في حقل التنمية الاقتصادية. وظّفت كل من اليابان وكوريا الجنوبية السياسات الصناعية بشكل كثيف وغالباً يُشار إليهما كمثال يُحتذى في الدّول النّامية. ولكن مع هذا، يستمر المعارضون لهذه السياسات بإثارة الجدل بأن تقدّم هاتين الدّولتين إنما يعود بشكل أساسي للسياسات الاقتصادية الكلية السليمة، للمعدلات المرتفعة للادخار والاستثمار، ولارتفاع معدلات التعليم، وأنّ السياسات الصناعية هي، في أحسن الأحوال، مجرد مضيعة للوقت. من جهة أُخرى، يرى مناصرو السياسات الصناعية أنّ تبنـي هذا النمط من السببية المذكورة للتو ليست سوى معارضة أيديولوجية للسياسات الاقتصادية الموجّهة من قبل الدّولة. وسيستمر هذا الجدل في المدى المنظور بين المؤيدين والمعارضين للسياسات الصناعية، بسبب صعوبة تحديد العلاقة السببية بين أسباب التنمية الاقتصادية ونتائجها في هاتين الدّولتين: اليابان وكوريا الجنوبية. وسنقدم تحليلاً أكثر شمولاً لحالة البلدان في آسيا الشرقية في الفصل السادس عشر.

دراسة حالة

هل تعيق قواعد منظمة التجارة العالمية المناهضة للسياسات الصناعية الدول النامية؟

لقد أنجزت جولة الأورغواي للاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (GATT)، أكثر من مجرد إنشاء منظمة التجارة العالمية WTO وتخفيض التعريفات. لقد ساهمت في إقرار اتفاقيات جديدة في مجالات عدة بما فيها تجارة الخدمات، قواعد الاستثمار، حماية حقوق الملكية الفكرية، والحد من الإعانات المقدمة للقطاع الصناعي.

يجمع الاقتصاديون على أن هذه الاتفاقيات الجديدة حدّت من قدرة الدّول على تطبيق سياسات صناعية تستهدف مشاريع أو صناعات بعينها أو حتى مجموعة مشاريع أو صناعات. ولا يتوافر الإجماع بالقدر الكافي حول الأثر الضار لهذا التقييد على البلدان النّامية. فالاقتصاديون الذين يعتبرون السياسات الصناعية أداة لتحقيق التنمية يرون أن قيود منظمة التجارة العالمية سوف تكون ضارة بالبلدان النّامية، بينما يرى معارضو هذه السياسات في تلك القيود نواحي إيجابية تتمثّل في تجنب

النزاعات التجارية.

هناك اتفاقيتان مصممتان بشكل خاص للحد من قدرة الحكومات الوطنية على تطوير السياسات الصناعية، وهما اتفاقية **إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة TRIMs** واتفاقية **إجراءات الرسوم التعويضية والإعانات SCM**. كما يُوّجه اللوم لاتفاقية **حماية حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة TRIPS** لدورها في الحد من إمكانية الوصول إلى المعارف الجديدة والتقنيات والآثار الضارة المحتملة نتيجة ذلك على البلدان النّامية.

اتفاقية إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة

لقد صُمّمت TRIMs لضمان عدم تفضيل الحكومات الوطنية للاستثمار المحلي على الاستثمار الأجنبي أي (شرط المعاملة الوطنية). فهي تقدم قائمة توضيحية بالأنشطة التي يُمنع على الدّولة العضو في المنظمة ممارستها. ويتعلق المنع وفق هذه الاتفاقية بناحيتين مهمتين جداً. فمن غير المسموح للدول أن تمنح التراخيص للاستثمارات الأجنبية شريطة استخدام المدخلات الوطنية أو على أساس حجم الصادرات التي يتوجب عليها تأمينها. وتاريخياً، كان العديد من البلدان يقوم باستخدام شرط متطلبات الأداء لربط المستثمرين الخارجيين مع المصنعين المحليين. فعلى سبيل المثال، يتوجب على المستثمرين الأجانب استخدام نسبة معينة من المكونات المحلية في مصانعهم وذلك بهدف زيادة القيمة المضافة المحلية، ولتعزيز الروابط ضمن الصناعة المستهدَفة وأيضاً بهدف توطين التكنولوجيا في الشركات المحلية. لقد استُخدم هذا الإجراء غالباً في صناعة المركبات. كما عمدت بعض الدّول إلى فرض شرط التوازن التجاري على المستثمرين الأجانب كما واشترطت أن تغطي الصادرات المستوردات أو أن تكون عوائد القطع الأجنبي من التصدير مساوية للمبالغ اللازمة لاستيراد المدخلات.

اتفاقية إجراءات الرسوم التعويضية والإعانات

تقدم اتفاقية الرسوم التعويضية والإعانات (SCM) تعريفاً بالإعانات الممنوعة وممارسات الدعم "القابلة للطعن". فالإعانات الممنوعة هي تلك التـــي تُلزم الشركة باستخدام مدخلات وطنية أو العمل وفقاً لأغراض تصديرية. فهذه الاتفاقية تسير على خطا اتفاقية إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة TRIMs في الحد من إمكانية الحكومات الوطنية في التدخل بالسياسات الوطنية. من ناحية أُخرى، تشمل ممارسات الدعم القابلة للطعن أية منافع مالية مقدمة لشركة ما والتي قد تؤدي إلى الإضرار بشركات أو صناعات في بلدان أُخرى. فعلى سبيل المثال، إذا أعطت الحكومة تفضيلات ضريبية لصناعة المركبات وأدى ذلك إلى الإضرار بمبيعات شركات أُخرى تعمل في دولة أُخرى عضوة في منظمة التجارة العالمية WTO، يحق للعضو المتضرر أن يتقدم بشكوى للمنظمة. أو يمكنه إجراء التحريات لفرض ضرائب على المستوردات من الدّولة التـــي تقدم إعانات لشركاتها.

اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة

والاتفاقية الثالثة التـــي يرى الكثيرون أنها تلحق الضرر بمصلحة البلدان النّامية هي اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة (TRIPS)، بحجة أنها تحد من إمكانية الوصول إلى التكنولوجيات الجديدة وإلى مصادر المعرفة. ويتم ذلك من خلال الإلزام بتطبيق أكثر صرامة لحقوق الملكية الفكرية كبراءات الاختراع وحقوق النشر. يجادل المعارضون لهذه الاتفاقية بأن العديد من البلدان الغنية كانت تعاني من ضعف الالتزام بتطبيق حقوق الملكية الفكرية خلال الفترات الأولى للتنمية الصناعية فيها. لقد مكّن هذا الضعف تلك الدّول من تطبيق *الهندسة العكسية* أي تحصل على المنتجات فتفككها وتدرس تصميمها ومن ثم تقوم باستنساخها. لقد قيدت TRIPS من الهندسة العكسية ووضعت العديد من المجالات التكنولوجية تحت

سلطتها القضائية والتي لم تكن تتطلب سابقا أية براءات اختراع أو حتى حقوقاً للنشر من البلدان التي تستخدمها. كما مددت TRIPS فترات حقوق النشر وقامت بالتوازي مع SCM وTRIMs بالحد من قدرة الحكومات على تنظيم حاملي براءات الاختراع من خلال فرض متطلبات خاصة بالإنتاج المحلي أو بانتقال التكنولوجيا.

لا يوجد إجماع بين الاقتصاديين في هذا الخصوص. يعتقد بعضهم أن هذه الاتفاقيات بمجملها تغلق الأبواب أمام الدّول النّامية لاستخدام السياسات الصناعية أو الحصول على التكنولوجيات الجديدة اللازمة لها. ويرى هؤلاء أن اقتصادات شرق آسيا، بشكل خاص، حققت منافع من تطبيق السياسات الصناعية، وحتى البلدان عالية الدخل استفادت من ضعف حقوق الملكية الفكرية للحصول على متطلباتها من التكنولوجيا الجديدة في مرحلة التنمية فيها. بالمقابل، يرى المعارضون للسياسات الصناعية أنها بأفضل الأحوال غير مفيدة وبأسوأ الأحوال فهي ضارة، وما من أحد يحتاج هذه السياسات.

مؤخراً، أعاد النمو المتحقق في الصين والنجاح الذي تحققه بعض الدّول النّامية الأُخرى (كالبرازيل) من خلال تدخّل الدّولة الفعّال في توجيه وقيادة التنمية، أعاد الألق لدور السياسات الصناعية الفعلية والكامنة.

ملخص

- لا تُعدّ المزايا المقارنة كافيةً لتفسير جزء كبير من التبادل التجاري العالمي. ففي معظم البلدان يشكل التبادل بين الصناعات نحو نصف التجارة السلعية، ونحو الثلثين في الولايات المتحدة وبعض الاقتصادات الكبرى.
- يُبنى التبادل التجاري البيني في الصناعة على أساس اقتصاديات الحجم وتمايز المنتجات، وليس على أساس المزايا المقارنة باعتبار أن هذا التبادل بشقيه الصادرات والمستوردات يتألف من منتجات متماثلة ويتم بين بلدان لها نفس المستوى من الإنتاجية، من التكنولوجيا، كما وتمتلك نفس القدر من رصيد الموارد الإنتاجية. يقوم التبادل التجاري البيني في الصناعة على اقتصاديات الحجم وعلى تمايز المنتجات.
- تنشأ اقتصاديات الحجم عندما يؤدي ازدياد الإنتاج إلى انخفاض في التكلفة المتوسطة. وتُعدّ اقتصاديات الحجم عاملاً أساسياً لتحديد أنماط التبادل في التجارة الدّولية، لأنها تشكل أساساً منفصلاً للتبادل بالإضافة إلى التبادل القائم على المزايا المقارنة.
- يمكن أن تكون اقتصاديات الحجم داخلية، خارجية، أو كليهما. في ظل اقتصاديات الحجم الداخلية، تنطوي مكاسب التبادل التجاري الدّولي على تقديم تشكيلة أوسع من خيارات المستهلكين وبأسعار أقل. وفي حالة اقتصاديات الحجم الخارجية تكون مكاسب التبادل أقل تأكيداً طالما أنها تحصر الإنتاج نظرياً في دولٍ أقل كفاءة وتمنع تطوره في البلدان الأكثر كفاءة.
- تقود اقتصاديات الحجم الخارجية إلى تجمُع الشركات في مناطق معينة. فتندفع الشركات إلى حيث تتوفر مختلف العوامل الإيجابية التي يوفرها توطّن الشركات في منطقة جغرافية تكون فيها إحداها قريبة من الأخريات. والعوامل الأساسية الثلاثة الإيجابية هي تجمّع العمالة الماهرة، وجود مزودين متخصصين بمدخلات الإنتاج، والتدفق المعرفي.
- تقوم السياسات الصناعية على فكرة أن السوق يخفق في تطوير صناعة معينة تعتبر مهمة لتحقيق الرفاه في المستقبل، أو أن التنمية الحاصلة ستكون دون المستوى الأمثل إذا ما كان الكثير من المنافع الناتجة عن صناعة ما يذهب إلى خارج الشركات العاملة في هذه الصناعة.
- تاريخياً، استخدمت الحكومات مجموعة من الأدوات لتعزيز التطور في بعض الصناعات التي تعتبر مهمة للرفاه المستقبلي، وتعد الإعانات المباشرة وغير المباشرة من ضمن هذه الأدوات. في المقابل، نصّت جولة الأورغواي للاتفاقية

العامة للتعرفة الجمركية على عدم قانونية منح هذه الإعانات للمنتجات التجارية وأصبح من الصعوبة بمكان تخصيص الدعم لشركات أو صناعات معينة.

- تتضمن مشاكل تطبيق السياسات الصناعية عدم وجود آلية فعالة لاختيار الصناعات الواجب دعمها، انتهاز الريع، انتشار الآثار دولياً، بالإضافة إلى صعوبة التقدير الصحيح لكمية الدعم اللازم تقديمها.

المفردات

مناطق معالجة الصادرات export processing zone (EPZ)

اقتصاديات الحجم الخارجية external economies of scale

الآثار الخارجية externality

السياسة الصناعية industrial policy

التبادل التجاري البيني في الصناعة interindustry trade

اقتصاديات الحجم الداخلية internal economies of scale

التبادل التجاري البيني بين الصناعات intraindustry trade

ماكيولادورا maquiladora

فشل السوق market failure

المنافسة الاحتكارية monopolistic competition

النظرية التجارية الحديثة New Trade Theory

احتكار القلة oligopoly

العوائد الخاصة private returns

تمايز المنتجات product differentiation

انتهاز الريع rent seeking

العوائد الاجتماعية social returns

المعونات والإجراءات المضادة
Subsidies and Countervailing Measures (SCM)

إجراءات الاستثمار الخاص بالتجارة
Trade-Related Investment Measures (TRIMs)

حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة
Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights

أسئلة الدراسة

1. ما المقصود بالتبادل التجاري بين الصناعة، كيف يتم قياسه، وكيف يختلف عن التبادل التجاري البيني في الصناعة؟ وهل مكاسب التبادل التجاري في الحالتين هي ذاتها؟
2. بمقارنة التبادل التجاري بين الولايات المتحدة وكل من ألمانيا والبرازيل، هل يفضّل اعتماد التجارة مع ألمانيا على أساس المزايا المقارنة أم على اقتصاديات الحجم؟ ولماذا؟
3. ما هي الفروق بين كل من اقتصاديات الحجم الداخلية والخارجية فيما يتعلق بكل من حجم الشركات، بنية السوق، وفي مكاسب التبادل التجاري الدّولي؟
4. ما هي الحوافز الثلاثة الرئيسة التي تدفع الشركات في صناعة معينة للتجمع في منطقة جغرافية واحدة؟
5. كيف يمكن أن يلحق التبادل التجاري الدّولي ضرراً ببلدٍ ما إذا قام باستيراد سلع تُنتج وفق اقتصاديات الحجم الخارجية؟
6. لم يتردد أحد بمباركة اتفاقية التجارة الحرة التي وقعتها الولايات المتحدة مع كندا عام 1989. ولكن لاقت الاتفاقية الموقعة مع المكسيك عام 1994 اعتراضات شديدة. اشرح الفروق بين معارضة كل من الاتفاقيتين باستخدام مفاهيم التبادل التجاري البيني في الصناعة والتبادل التجاري بين الصناعة.

7. ما هي المسوغات النظرية لتبني تعزيز صناعات معينة؟

8. ما هي أهم المشاكل الشائعة المرافقة لتطبيق السياسات الصناعية؟

9. يبين الشكل 3.5 الحالة التي تولّد فيها صناعة ما منافع اجتماعية خارجية. ارسم مخططاً بيانياً للعرض والطلب على صناعة معينة في حال كانت تولّد أعباء خارجية مترافقة مع إنتاجها. بيّن الفروق لكل من سعر السوق المحدد ومستوى الإنتاج المترتب عليه مع السعر الاجتماعي الأمثل ومستوى الإنتاج الممكن، وقارن بين الحالتين.

الفصل
6

نظرية الرسوم الجمركية والحصص

الأهداف التعليمية

بعد دراسة الفصل 6، سيكون باستطاعة الدارسين:

- رسم مخطط عرض وطلب واستخدامه لتوضيح فوائض المستهلك والمنتج.
- رسم شكل بياني يبين آثار الرسوم الجمركية والحصص على الأسعار، الإنتاج، والاستهلاك.
- شرح آثار الرسوم الجمركية والحصص، كتابياً وبيانياً، على تخصيص الموارد وتوزيع الدخل.
- التمييز بين معدلات الحماية الفعّالة والاسمية.
- تعداد ثلاث تكاليف عملية على الأقل للحماية وشرحها.

مقدمة: الرسوم الجمركية والحصص

يُعد الفصلان السادس والسابع مقدمة لنظرية الرسوم الجمركية والحصص وسياستها ويُسمى هذا التحليل في الأدبيات الاقتصادية *بالسياسة التجارية Commercial Policy*. الفصل السادس هو مقدمةٌ لنظرية الرسوم الجمركية بينما يُركز الفصل السابع على التقديرات العملية للتكاليف المباشرة للسياسة الحمائية والحجج التي يقدمها المناصرون لتقييد التجارة. تتضح عدم كفاءة ونفقات الرسوم الجمركية والحصص كوسيلة لحماية الصناعات وفرص العمل بعد قياس تكاليفها المباشرة.

تحليل الرسوم الجمركية

تأخذ العقبات التجارية أشكالاً وأحجاماً مختلفة؛ بعضها واضح أو **شفاف Transparent** بينما يكون بعضها الآخر مخفياً أو **غير شفاف Nontransparent**. تَحد الحصص مباشرةً من كمية المستوردات، بينما تعمل الرسوم الجمركية ذلك بشكلٍ غير مباشر من خلال فرض الضرائب عليها. تتسبب الرسوم الجمركية والحصص في تحوّل المستهلكين إلى السلع المحلية الرخيصة نسبياً أو إلى الخروج من السوق كلياً. كما أنّها تُشجع المنتجين المحليين على زيادة حجم إنتاجهم بسبب انتقال الطلب من السلع الأجنبية إلى المحلية.

سنركز في التحليل التالي فقط على آثار الرسوم الجمركية والحصص على الصناعة التي تُفرَض عليها. مثلاً، لن يتم تحليل الأثر الناجم عن فرض الرسوم الجمركية على صناعة الحديد على كامل الاقتصاد. بالمعنى الاقتصادي، يُعرف التحليل في الفصل السادس *بتحليل التوازن الجزئي partial equilibrium analysis* لأنّه

يأخذ بالاعتبار آثار الرسوم الجمركية والحصص على جزءٍ من الاقتصاد – على السوق الذي أُقيم فيه الحاجز التجاري فقط. لكن، قبل البدء بتحليل الرسوم الجمركية يجب علينا التقديم لمصطلحين مهمين هما: فائض المستهلك وفائض المنتج.

فائض المستهلك وفائض المُنتج

ما هو السعر الأعلى الذي ستكون مستعداً لدفعه مقابل غالون من الحليب؟ من المحتمل أن يكون الجواب مختلفاً لكل مستهلك، تبعاً لمستوى الدخل، مقدار محبته للحليب، إذا كان لديه أطفال يحتاجون للحليب، إذا كان يتقّبل سكر اللاكتوز أم لا، وعدد من العوامل الأُخرى، الكثير منها هي عوامل ذاتية. تكون القيمة الذاتية التـــي يعطيها المستهلكون للحليب مُتضمّنة في منحنـــى طلب السوق على الحليب، الذي يصف الكمية الكلية من سلعة ما والتـــي يكون المستهلكون مستعدين وقادرين على شرائها عند كل سعر. مع انخفاض سعر السوق، تُشترى كمية أكبر لأنّ عدداً أكبر من المستهلكين سيشعرون بأنّ السعر الأقل يساوي أو يقل عن القيمة التـــي يعطونها للحليب.

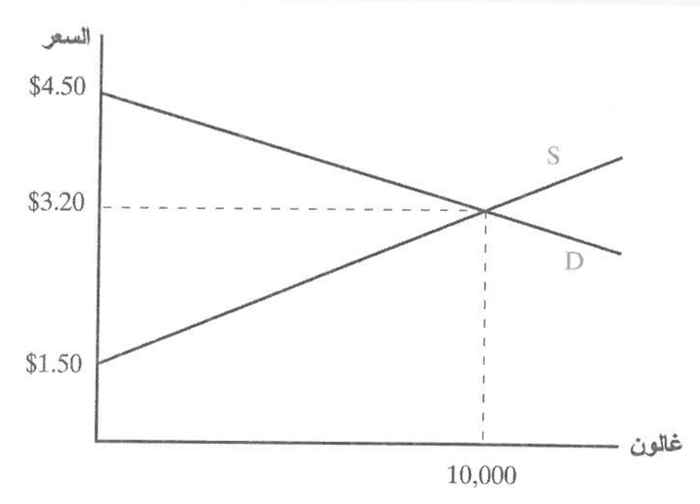
لنفترض، مثلاً، بأنّك مستعدٌ لدفع 3.5 دولار لكل غالون حليب، لكن السعر هو فقط 3.2 دولار. جوهرياً يحقق كل غالون حليب قيمة مجانية تعادل 0.3 دولار بمعنـــى أنّها أعلى مما هو متوجب عليك دفعه. تُسمى هذه القيمة الزائدة **بفائض المستهلك consumer surplus** وهي تمثّل القيمة التـــي يحصل عليها المستهلكون والزائدة عن السعر المدفوع. يحدث فائض المستهلك لأنّ كل فرد يقيّم كل سلعة بشكل مختلف، ومع ذلك يوجد سعر واحد لأغلب السلع. يمكن قياس فائض المستهلك في حال كان منحنـــى الطلب معلوماً؛ وبما أنّ منحنـــى الطلب يمثّل ملخصاً للقيمة التـــي يضعها كل مستهلك على سلعة محددة فإنّ المنطقة الواقعة بين منحنـــى الطلب وخط السعر هي مقياس لفائض المستهلك.

يبين الشكل 1.6 منحنيات افتراضية لعرض وطلب السوق على الحليب. عند سعر السوق وهو 3.2 دولار للغالون يتم عرض وطلب عشرة آلاف غالون. لكن، يقوم الكثيرون الحليب عند سعر أعلى والقيمة التـــي يحصلون عليها من استهلاك الحليب هي أكبر من 3.2 دولار. في الشكل 1.6 فائض المستهلك هو المنطقة الواقعة تحت منحنـــى الطلب وفوق خط السعر 3.2 دولار. تساوي قيمة أو حجم فائض المستهلك مساحة المثلث المعطى بالصيغة ($^1/_2$) × (الارتفاع) × (العرض) أو ($^1/_2$) × (1.30 $) × (10,000) والتـــي تعادل 6,500 دولاراً. يُعادل ذلك الفرق بين القيمة الذاتية التـــي يعطيها المستهلك للحليب وبين القيمة الكلية التـــي ينفقها على شرائها المستهلكون.

يُعد فائض المستهلك وفراً حقيقياً بالنسبة للمستهلكين. إذا كان لدى الشركات طريقة تستطيع من خلالها تحديد السعر الأعلى الذي يكون كل مستهلك مستعداً لدفعه عندها تستطيع نظرياً أن تطلب من كل فرد سعراً مختلفاً وبذلك يتم تقليص فائض المستهلك إلى الصفر. لحسن حظنا، نحن غير المنخرطين في صناعة الحليب لا

تستطيع الشركات عادةً الحصول على هذه المعلومات من دون الخوض في الإجراءات الشاقة والمكلفة لإجراء المقابلات. بالنتيجة، ليس عملياً (و في بعض الحالات ليس قانونياً) أن تقوم الشركات بفرض أسعارٍ مختلفة على مستهلكين مختلفين. بالرغم من ذلك، تتمكن بعض الشركات مثل تُجار السيارات من الحصول على أسعارٍ مختلفة لنفس السلع. تتمثّل الإستراتيجية الأسهل لأغلب الشركات ببساطة، في طلب نفس السعر من كل الأفراد، وهذا يعنـــي أنّ فائض المستهلك هو وفر حقيقي لأغلب المستهلكين في أغلب الأسواق.

الشكل 1.6 **فائض المُنتج والمستهلك**



فائض المستهلك هو المنطقة الواقعة تحت منحني الطلب وفوق خط السعر. فائض المُنتج هو المنطقة الواقعة فوق منحني العرض وتحت خط السعر.

في جانب الإنتاج، يُسمى المفهوم المماثل **بفائض المُنتج producer surplus**. في مثالنا الافتراضي عن الحليب، إذا كنتَ تمتلك مزرعة ألبان وكنتَ قادراً على إنتاج الحليب عند سعر 3.00 دولار للغالون، فإنك ستحصل على فائض مُنتِج قدره 0.20 دولار لكل غالون إذا بعت الحليب بسعر 3.20 دولار. لنتذكر أنّ منحنـــى عرض السوق هو مجموع منحنيات العرض للشركات الموجودة في تلك السوق وأنّ هذا المنحنـــى يعكس الحد الأدنـــى للسعر الذي ستقبله الشركات من أجل إنتاج كمية محددة. في الشكل 1.6 تكون بعض الشركات مستعدة للإنتاج عند سعر 2.00 دولار للغالون، وعند كل سعر يتجاوز 1.50 دولار على الأقل ستبقى بعض الشركات تنتج وتبيع. تُحقق كل شركة مستعدة للبيع بأقل من السعر التوازنـــي 3.20 دولار عوائداً تتجاوز الحد الأدنـــى الذي تحتاج إليه؛ وتمثّل هذه العوائد الزائدة أو الفائضة فائض الشركة المنتجة.

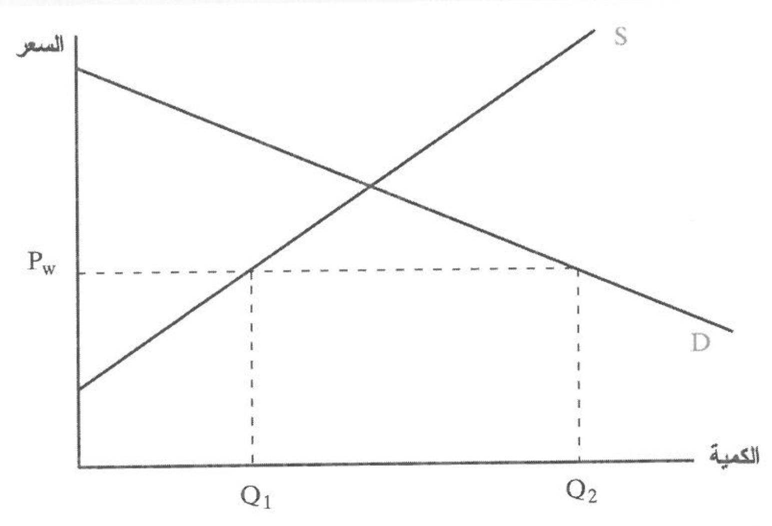
تماماً كما في حالة فائض المستهلك، يمكننا قياس فائض المنتج. يعتمد القياس في هذه الحالة على معرفة مَعلَمات "parameters" منحنـــى العرض (نقطة تقاطعه مع خط السعر وميله) لأنّ فائض المنتج هو المنطقة

التـــي تقع فوق منحنـــى العرض وتحت خط السعر. في مثالنا، تُساوي قيمة هذا الفائض المثلث المعطى بالصيغة ($^1/_2$) × ($ 1.70) × (10,000) والتـــي تساوي 8,500 دولار؛ ويمثّل ذلك العائد الذي يحصل عليه المنتجون والذي يتخطى الحد الأدنـــى للعوائد المطلوبة من أجل دفعهم لإنتاج 10,000 غالون حليب.

الأسعار، الإنتاج والاستهلاك

سنستخدم مفاهيم فائض المستهلك وفائض المنتج عند شرح آثار الرسوم الجمركية والحصص على توزيع الدخل. لكن قبل تحليل هذه الآثار، يجب أن نبدأ بوصف أثر الرسوم الجمركية على الأسعار، الإنتاج المحلي، والاستهلاك المحلي.

الشكل 2.6 العرض والطلب المحليين للسلع المستوردة

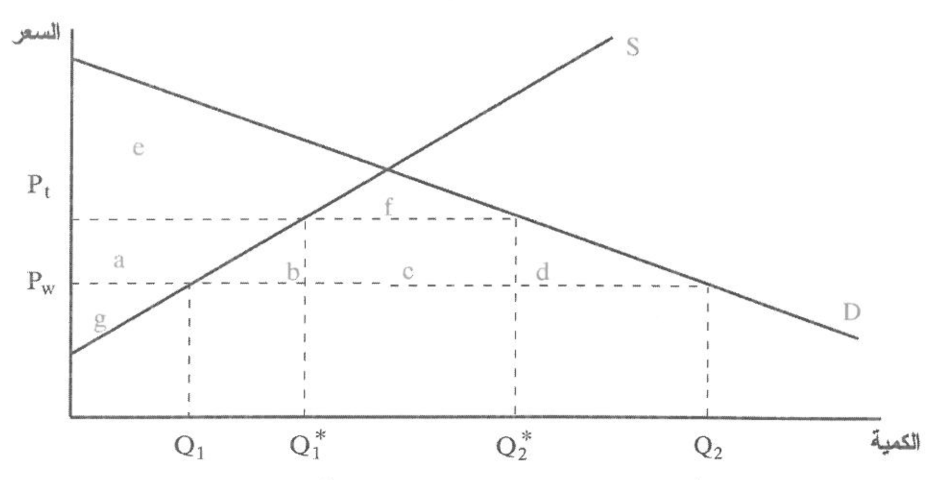


يمثل الفرق بين الطلب والعرض المحليين، $Q_1 - Q_2$، كمية المستوردات عند مستوى السعر P_W.

يبين الشكل 2.6 العرض والطلب الوطنيين أو المحليين لسلعة مستوردة. نفترض وجود سعرٍ واحد لهذه السلعة والذي سنسميه السعر العالمي أو P_W وأنّ المنتجين الأجانب مستعدون لتزويدنا بكل الوحدات التـــي نطلبها من تلك السلعة عند ذلك السعر. يُكافئ ما تقدم افتراض أنّ العرض الأجنبـــي هو تام المرونة أو أنّ الولايات المتحدة لا تستهلك كميات كبيرة تكفي للتأثير على السعر. سنتخلص من هذا الافتراض عند شرح حالة البلد الكبير. لاحظ أنّ السعر العالمي هو أقل من السعر المحلي التوازنـــي وهذا يعنـــي أنّ المنتجين المحليين غير قادرين على إشباع كل الطلب المحلي عند سعر السوق P_W وأنّ المستهلكين يعتمدون على المنتجين الأجانب لتلبية جزء من استهلاكهم. بشكلٍ محدد، يطلب المستهلكون الكمية Q_2 عند السعر P_W لكن المنتجين المحليين يعرضون فقط الكمية Q_1. تتم تغطية الفرق ($Q_2 - Q_1$) أو الجزء من الخط $Q_1 Q_2$ بالمستوردات.

لنفترض الآن قيام الحكومة بفرض رسمٍ جمركي مقداره t. ما يزال المستوردون قادرين على شراء السلعة من المنتجين الأجانب عند السعر P_w لكن سيتوجب عليهم دفع ضريبة المستوردات t والتـــي سينقلونها إلى السعر المفروض على المستهلكين المحليين. بعبارةٍ أُخرى، يرتفع السعر على المستهلكين إلى $(P_w + t = P_t)$ كما هو مبين في الشكل 3.6. وطبعاً يُؤثّر ارتفاعُ السعر في السوق المحلية في الاستهلاك المحلي، الإنتاج المحلي والمستوردات. أولاً، يدفع ارتفاع السعر ببعض الأفراد للخروج من السوق فينخفض الاستهلاك المحلي من Q_2 إلى Q_2*. لاحقاً، وفي جانب الإنتاج، يُشجع ارتفاع السعر المنتجين المحليين لزيادة إنتاجهم من Q_1 إلى Q_1*. تحدث الزيادة في الإنتاج المحلي لأنّ الشركات المحلية تستطيع استيفاء سعر أعلى قليلاً $(P_w + t)$ لتغطية الارتفاع الحاصل في التكاليف مع الاحتفاظ بقدرتها التنافسية مع الشركات الأجنبية. أخيراً، تنخفض المستوردات من Q_1 Q_2 إلى Q_2* Q_1*. يمكننا تلخيص ما تقدم بما يلي: تُسبب الرسوم الجمركية ارتفاع السعر المحلي بمقدار الرسم الجمركي، ينخفض الاستهلاك المحلي، ويرتفع الإنتاج المحلي، وتتراجع المستوردات.

الشكل 3.6 أثر الرسوم الجمركية



تسبب الرسوم الجمركية ارتفاعاً في الأسعار الوطنية والإنتاج الوطني، وانخفاضاً في الاستهلاك الوطني. تزيد هذه الرسوم من فائض المُنتج والعوائد الحكومية، لكنّها تُخفّض فائض المستهلك.

تخصيص الموارد وتوزيع الدخل

للرسوم الجمركية آثارٌ أكثر تعقيداً من مجرّد ارتفاع في الأسعار وتراجع المستوردات. تتطلّب الزيادة في الإنتاج المحلي موارد محلية إضافية (الأرض، العمل، ورأس المال) ليُعاد توزيعها من الاستخدام السابق إلى الصناعة تحت الحماية بوساطة الرسوم الجمركية. وعندما يتغيّر السعر يتغيّر معه أيضاً، كل من فائض المستهلك وفائض المنتج.

أولاً، دعنا نهتم بالأثر على فائض المستهلك حيث يبين الشكل 3.6 كلاً من السعر ومستويات الإنتاج قبل

وبعد فرض الرسوم الجمركية. ولنتذكّر أيضاً أنّ فائض المستهلك هو كامل المنطقة فوق خط السعر وتحت منحنـى الطلب. عندما يدفع المستهلكون السعر P_w يكون فائض المستهلك مكوّناً من المناطق a + b + c + d + e + f. ولكن، بعد فرض الرسوم الجمركية وارتفاع السعر إلى P_t يتقلص فائض المستهلك إلى e + f. يمثّل الفرق، أي المنطقة a + b + c + d، خسارة بالنسبة للمستهلكين.

وبعكس فائض المستهلك ينمو فائض المنتج والذي يتمثّل قبل فرض الرسوم الجمركية بالمنطقة g وبعد فرض الرسوم الجمركية يصبح g + a؛ والفرق بينهما، أي المنطقة a، يمثّل العوائد الإضافية التـي تزيد عن الحد الأدنـى الضروري لتشجيع الشركات المحلية على زيادة إنتاجها من Q_1 إلى Q_1^*. في المحصلة النهائية، يُصبح المنتجون بحال أفضل والمستهلكون بحال أسوأ، لكن ماذا سيكون عليه وضع الدّولة ككل؟

إذا أخذنا بالاعتبار الخسارة الكلية للمستهلكين، أي المناطق a + b + c + d، نرى أنّه يمكن تقسيمها إلى عدة مناطق مختلفة. جزء من الخسارة، وهو المُمثّل بالمنطقة (a)، هو تحويلٌ من فائض المستهلك إلى فائض المنتج. بالرغم من أنّ الخسارة تجعل المستهلكين أسوأ حالاً، فإنّها تجعل المنتجين أفضل حالاً بنفس المستوى. لذلك، ليس البلد ككل في وضع أفضل أو أسوأ ما لم يتبين أنّ تحويل الموارد إلى المنتجين، بشكلٍ أو بآخر، يفيد أو يضر مستوى الرفاه الوطنـي. يمثّل هذا الجزء من فائض المستهلك الضائع تأثير توزيع الدخل الناجم عن فرض الرسوم الجمركية التـي تُعيد ترتيب الدخل الوطنـي بتحويل الموارد من مجموعة (المستهلكين) إلى مجموعة أُخرى (المنتجين).

وهناك تأثير آخر للرسوم الجمركية على توزيع الدخل يتمثّل بالمنطقة (c). لاحظ أنّ ارتفاع هذه المنطقة يساوي مقدار الرسم الجمركي وأنّ عرضها هو كمية المستوردات بعد فرض الرسم الجمركي. لذلك، يساوي هذا الجزء من فائض المستهلك الضائع إلى (التعريفة الجمركية) × (المستوردات)، والتـي هي كمية الإيرادات التـي تحصل عليها الحكومة بعد تشريع الرسم الجمركي. في هذه الحالة، يظهر تأثير توزيع الدخل على شكل تحويل من المستهلكين إلى الحكومة. ومرةً ثانية لا يُؤثر ذلك بالمحصلة في مستوى الرفاه الوطنـي بما أنّ خسارة المستهلكين تمت مقابلتها بمكسب بنفس الحجم من قبل الحكومة. وطالما أنّ هذا التحويل لا يغير من الرفاه الوطنـي فإنه، حتـى الآن، لا يُحدث أي تأثير صافي في الدّولة ككل.

ولكن تبقى منطقتان من فائض المستهلك الضائع هما b وd وتمثّل كلٌ منهما خسارةً وطنية صافية، حيث تتضمن كلتاهما سوء تخصيص للموارد. لنأخذ المنطقة (d) أولاً. يوجد مستهلكون على طول منحنـى الطلب بين Q_2^* وQ_2 يُقدرون قيمة السلعة بأكثر من تكلفة شرائها عند مستوى السعر العالمي. لكن، كنتيجة لفرض الرسوم الجمركية تمّ إبعادهم خارج السوق وليسوا مستعدين أو قادرين على دفع السعر P_t. تمثّل حقيقة وجود مستهلكين يقدرون قيمة السلعة بأكثر من تكلفة الحصول عليها من السوق العالي ولكن لا يستطيعون شراءها خسارة صافية للبلد. يشير الاقتصاديون إلى تدمير القيمة الذي لا يمكن تعويضه بمكسب في مكان ما آخر **بالخسارة الصافية Deadweight loss** والمنطقة (d) تمثّل هذا النوع من الخسارة.

المنطقة الأخيرة في دراستنا هي (b). على طول منحنـــى العرض المحلي بين Q_1 وQ_1* ازداد حجم الإنتاج في المعامل القائمة حالياً. بما أنّ منحنـــى العرض يميل نحو الأعلى، يمكن للشركات زيادة إنتاجها في حال سُمِح بارتفاع السعر فقط. وبعبارة أُخرى، من أجل الحصول على الإنتاج الإضافي يجب أن يكون بمقدور المنتجين المحليين تقاضي سعر أعلى لكُلّ وحدة إضافية يكفي لتغطية تكاليفهم المتزايدة. عند مستوى السعر السابق لفرض الرسوم الجمركية P_w ستكون التكلفة الكلية للمستوردات Q_1Q_1* مساوية إلى السعر مضروباً بالكمية أي (Q_1Q_1*) × (P_w). وتكون تكلفة إنتاج نفس الكمية محلياً مساويةً لمجموع تكلفة المستوردات مع المنطقة (b). بعبارة أُخرى، يمثّل المثلث (b) التكلفة الإضافية للبلد عندما يحاول إنتاج الكمية الإضافية (Q_1Q_1*) محلياً بدلاً من شرائها من السوق العالمية بسعر P_w. تمثّل المنطقة (b) سوء تخصيص الموارد وخسارة صافية للبلد لأنّه كان من الممكن الحصول على نفس كمية السلع (Q_1Q_1*) من دون التخلي عن هذا المقدار. إنّ المنطقة (b) هي خسارةٌ صافية أُخرى يتم الإشارة إليها أحياناً **بخسارة الكفاءة Efficiency loss** لأنّها تحدث في جانب الإنتاج.

يمكننا تلخيص الأثر الصافي للرسوم الجمركية على مستوى رفاه البلد بطرح مكاسب المنتجين والحكومة من خسائر المستهلكين $(a + b + c + d - a - c) = b + d$. المنطقتين المثلثتين هما خسائر لأنّه لا يقابلهما أي مكاسب؛ لذلك فهما تمثّلان خسائر حقيقية للبلد ككل. يُلخص الجدول 1.6 آثار الرسوم الجمركية التـــي أشرنا إليها.

الجدول 1.6 الآثار الاقتصادية للرسوم الجمركية في الشكل 3.6

المتغير	في ظل التجارة الحرة	بعد فرض الرسوم الجمركية
أسعار المستهلك	P_w	P_t
الاستهلاك المحلي	Q_2	Q_2*
الإنتاج المحلي	Q_1	Q_1*
المستوردات	Q_1Q_2	Q_1*Q_2*
فائض المستهلك	a + b + c + d + e + f	e + f
فائض المُنتِج	g	g + a
إيرادات الحكومة	0	c
خسارة الاستهلاك الصافية	0	d
خسارة الإنتاج (الكفاءة) الصافية	0	b

تؤدي الرسوم الجمركية لإعادة تخصيص الدخل من المستهلكين إلى المنتجين والحكومة. كما أنّها تتسبب في حدوث خسائر صافية، واحدة في جانب الاستهلاك والأُخرى في جانب الإنتاج.

دراسة حالة

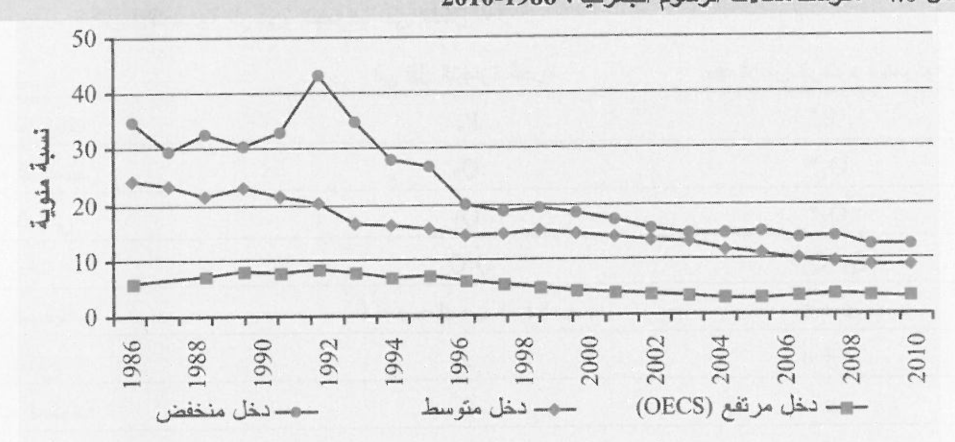
مقارنة معدلات التعريفة الجمركية

ركّزت أجندة الدوحة للتنمية التي أقرتها منظمة التجارة العالمية على المشاكل التجارية في البلدان النّامية. أحد العوامل المُحفّزة لبدء مفاوضات الدوحة، وكذلك عاملٌ خلف التركيز على قضايا التنمية الاقتصادية، كانت شكوى الكثير من الدّول النّامية بأنّها لم تحصل على منافع كافية من جولة الأرغواي للمفاوضات التجارية التي انتهت في العام 1993. تندرج إحدى القضايا المهمة للكثير من الدّول النّامية في مستويات الرسوم الجمركية وغيرها من العقبات التي تفرضها الدّول الصناعية والتي تمنع الوصول إلى أسواق الزراعة، الألبسة، والنسيج؛ حيث تميل قطاعات الإنتاج هذه لأن تكون المجالات التي تمتلك فيها الدّول النّامية مزايا مقارنة، بشكل خاص في الحالات حيث يكون فيها المناخ عاملاً مهماً أو حيث تستخدم عمليات الإنتاج بكثافة عنصر العمل المتوفر بغزارة وتحتاج إلى كمية قليلة من رأس المال.

من جهتهم، ذهب الكثير من الدّول الصناعية، والبنك الدّولي، ومنظمة التجارة العالمية إلى أنّ جزءاً كبيراً من المشكلة التي واجهت الدّول النّامية يتمثّل في المستوى المرتفع نسبياً للحماية بين الدّول النّامية نفسها؛ إذ تحد الرسوم الجمركية المرتفعة من قدرة هذه الدّول على بيع منتجاتها فيما بينها ما يؤدي إلى عدم قدرتها على تطبيق مزاياها المقارنة.

يبين الشكل 4.6 اتجاهات ومستويات معدلات التعريفة الجمركية في ثلاث مجموعات من الدّول تم ترتيبها تبعاً لمستويات الدخل فيها. كانت مستويات الدخل الفردي مقومةً بأسعار الدّولار الأمريكي لعام 2010، في الدّول ذات الدخل المنخفض أقل من 1,005 دولار، الدخل المتوسط يتراوح بين 1,005 و12,275 دولار، والدخل المرتفع أي مستوى يتجاوز مستوى مجموعة الدخل المتوسط.

الشكل 4.6 **متوسط معدلات الرسوم الجمركية، 1986-2010**



تميل معدلات الرسوم الجمركية لأن تكون أقل في الدول ذات الدخل العالي، كما انخفضت هذه المعدلات تقريباً في كل الدول منذ منتصف الثمانينات

Source: Data from World Bank, World Development Indicators.

ولأنّه من الصعب جمع معلومات عن معدلات الرسوم الجمركية المطبّقة في عدد كبير من الدّول، يتوجب علينا تفسير البيانات في الشكل 4.6 بحذر. تختلف البيانات من سنة لأُخرى في كل مجموعة من الدّول من حيث عدد الدّول الداخلة في حساب متوسط المجموعة. أكثر من ذلك، تُعد الرسوم الجمركية صيغة واحدة للحماية كما سنرى لاحقاً في هذا الفصل.

على الرغم من محدودية البيانات، يُظهر في الشكل 4.6 نمطان جديران بالملاحظة وهما مقبولان بشكلٍ واسع على أنّهما دقيقان نوعياً. النمط الأول، كلما ارتفع مستوى دخل البلد كلما كان من المحتمل أن تنخفض مستويات رسومه الجمركية. بالطبع، توجد استثناءات لذلك حيث يمكن الإشارة إلى دول ذات دخلٍ منخفض أو متوسط ورسومها الجمركية منخفضة (مثلاً، بوتسوانا، تشيلي وتركيا) ودول ذات دخلٍ مرتفع ورسومها الجمركية مرتفعة نسبياً (برمودا وكوريا)، لكن بشكلٍ عام يعني انخفاض مستوى الدخل تعريفةً جمركيةً مرتفعةً نسبياً، ويعني الدخل المرتفع عكس ذلك. النمط الثاني، حدث تراجع في مستويات التعريفة الجمركية عبر الزمن ففي كل من المجموعات الثلاث المذكورة انخفض متوسط التعريفة الجمركية بحدود 50 بالمئة بين عامي 1986 و2003.

إذاً، إذا كان التبادل التجاري الدّولي مفيداً للنمو، لماذا تميل الدّول ذات الدخل المنخفض لتكون تعريفتها الجمركية مرتفعة؟ وعلى الرغم من اختلاف الجواب الكامل حسب ظروف كل بلد، يبقى واحداً من أهم أسباب ذلك هو أنّ الرسوم الجمركية هي ضرائب سهلة الإدارة نسبياً وغالباً ما تُشكل جزءاً مهماً من إيرادات الحكومة. تتطلب الضرائب على الدخل، المبيعات، وعلى الملكية أنظمةً محاسبيةً أكثر تعقيداً وأسواقاً نظامية تمر من خلالها حصة كبيرة من الأنشطة الاقتصادية. لذلك يكون من الصعب تطبيق الكثير من أنواع الضرائب في الدّول ذات الأسواق الكبيرة غير النظامية حيث لا يتم تسجيل عمليات بيع السلع والخدمات. بالإضافة لذلك، تطال الضرائب على الدخل والملكية مجموعات مصالح قوية تمتلك القدرة على منع تحقق الضريبة أو مدفوعاتها. نتيجة لذلك، تُعد إيرادات الرسوم الجمركية مصدراً مهماً من إيرادات التشغيل للحكومات في الكثير من الدّول النّامية.

تكاليف أخرى محتملة

يُعد أثر تكاليف الرسوم الجمركية المذكورة أعلاه الأكثر قابلية للتنبؤ والقياس الكمي. يتضمن الفصل السابع بعض التقديرات الفعلية لآثار الرسوم الجمركية والحصص على الإنتاج وتوزيع الدخل لعدد من الصناعات في الولايات المتحدة، أوروبا، واليابان. لكن، ليست هذه الآثار الوحيدة للرسوم الجمركية – حيث تجب ملاحظة ثلاثة آثار أُخرى هي (أ) الأثر في حال قيام الشركاء التجاريين بالتصعيد، (ب) الأثر المحلي للحماية على الابتكار والإنتاجية، و(ج) حوافز الشركات على الانخراط في سلوك انتهاز الريع. يوسّع كل من هذه الآثار تركيزنا ليشمل مجموعة اعتبارات تتجاوز الصناعة المُتأثرة بشكل مباشر.

الانتقام والتصعيد Retaliation يمكن أن يزيد الانتقام من الخسارة الصافية الناجمة عن التعريفة الجمركية من خلال الإضرار بأسواق صادرات الصناعات الأُخرى. على سبيل المثال، في العام 1995 فرضت الولايات المتحدة رسوماً جمركيةً على المعكرونة الأوروبية (وبخاصة الإيطالية) بسبب بعض الممارسات التجارية التـي رأت الولايات المتحدة أنّها تمييزية ضد منتجي المعكرونة الأمريكيين. بالمقابل، صعّدت الجماعة الأوروبية من خلال فرض رسومٍ جمركية على المنتجين الأمريكيين للزيوت النباتية – الذرة، فول الصويا، عباد الشمس، وغيرها من زيوت الطبخ. لم يقتصر أثر الرسوم الجمركية التـي فرضتها الولايات المتحدة على المستهلكين الأمريكيين للمعكرونة الإيطالية الذين توجّب عليهم دفع أسعار أعلى، لكنّه أثّر أيضاً في العمال ومالكي رأس المال في صناعة الزيوت النباتية في الولايات المتحدة. بشكلٍ أساسي، بالإضافة إلى الخسائر الصافية التـي

تسببت بها الرسوم الجمركية، خسرت صناعة الزيوت النباتية أسواق صادراتها. مشكلة أُخرى هي أنّ التصعيد- الثأر يمكن أن يتفاقم بسرعة. مثلاً، في الثلاثينات من القرن العشرين، قام الكثير من الدّول التي عانت من الكساد بتخفيض المستوردات عن طريق تطبيق التعريفة الجمركية، وكانت النتيجة أنْ ربحت هذه الدّول فرص عمل في الصناعات التي نافست المستوردات لكنّها خسرت فرص عمل في الصناعات التصديرية. في النهاية، لم يحصل مكسب في فرص العمل، بل تراجع التبادل التجاري، وانخفض مستوى المعيشة في كل الدّول.

الابتكار Innovation يتمثّل أحد الآثار المُكلفة للتعريفة الجمركية في أنّها تعزل الشركات المحلية عن المنافسة الخارجية وتُقلص الحوافز لديها على تقديم منتجات جديدة أو تحسين النوعية وخصائص المنتجات الحالية. غالباً ما تُشكل المستوردات مجالاً للوصول إلى التكنولوجيا الحديثة والمنتجات الجديدة. كما توضّح في الفصل الأول، توجد دلائل متنوعة تبين أن الاقتصادات المفتوحة تنمو أسرع من الاقتصادات المغلقة.

انتهاز الريع Rent seeking نظرياً، يمكن أن تُحفّز التعريفة الجمركية على تحسّن المنتجات إذا عَلِم المنتجون المحليون أنّ هذه التعريفة الجمركية مؤقتة وإذا تيقنوا أنّه ستتم إزالتها. المشكلة هنا هي أنّه بمقدور الشركات التي تتلقى حماية بوساطة الرسوم استئجار جماعات ضغط وتعمل على الإبقاء على الحماية. يستخدم الاقتصاديون مصطلح انتهاز الريع rent seeking لوصف هذا النمط من السلوك. يشير انتهاز الريع إلى أي نشاط يستخدم موارد من أجل الحصول على المزيد من الدخل من دون الإنتاج الفعلي لسلعة أو خدمة. فإذا كان من الأسهل على الشركات ممارسة الضغط على الحكومة للحصول على الحماية من أن تصبح أكثر تنافسية، عندها ستلجأ هذه الشركات إلى استعمال تكتيكات انتهاز الريع. لهذا السبب تكون الأنظمة السياسية، التي لا تتساهل في توفير تعريفة جمركية حمائية، أكثر قدرةً على تفادي مجالات هدر الموارد.

حالة البلد الكبير

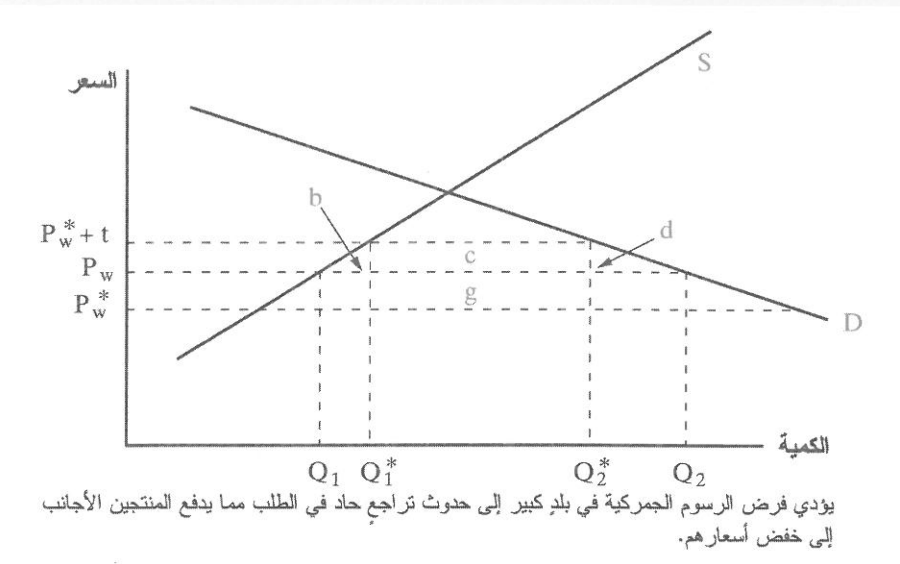
يميز الاقتصاديون في تحليل آثار التعريفة الجمركية بين الدّول الكبيرة والدّول الصغيرة. قد لا يكون هناك فرقٌ كبيرٌ بين الحالتين من الناحية العملية، لكن نظرياً من الممكن للبلدان الكبيرة فعلياً أن تُحسّن مستوى رفاهها الوطني باستخدام التعريفة الجمركية طالما لا يقوم شركاؤها التجاريون بالتصعيد والانتقام. بالمعنى الاقتصادي، البلد الكبير هو ذلك البلد الذي يستورد كميات كافية من سلعة محددة بحيث إذا قام بفرض رسمٍ جمركي، تقوم الدّولة المُصدِّرة بتخفيض مستوى سعرها من أجل المحافظة على جزء من السوق وإلا خسرته في حال لم تفعل ذلك.

يبين الشكل 5.6 مثالاً على الرسوم الجمركية في **حالة البلد الكبير large country case**. لنفترض قيام الولايات المتحدة، وهي بلدٌ كبير، بفرض تعريفة جمركية مقدارها t على مستورداتها من البترول. يؤدي انخفاض الطلب في الولايات المتحدة الناجم عن فرض هذا الرسم الجمركي إلى انخفاض السعر العالمي من P_w

إلى P_w*، مما يُعوّض بعض أو كل الخسارة الصافية الناتجة عن الرسم الجمركي.

نستطيع، من خلال تفحص الشكل 5.6 بدقة، المقارنة بين حالات البلدان الكبيرة والصغيرة. كانت الحالة قبل فرض الرسم الجمركي هي نفسها الحالة المبينة في الشكل 3.6، وينشأ الفرق الأساسي بين الحالتين من حقيقة قيام العارضين الأجانب بتخفيض السعر إلى P_w* بعد فرض التعريفة الجمركية في بلد كبير. ينتج عما تقدم انخفاض مستوى الإنتاج المحلي، ودفع بعض المستهلكين للخروج من السوق. بمعنـــى آخر، تكون المناطق b وd في الشكل 5.6 أصغر مما ستكون عليه في حالة البلد الصغير حيث لا يحدث انخفاضٌ في السعر. لكن، لا يقتصر الأثر هنا على كمية أقل من الخسارة الصافية؛ في الشكل 5.6 تمثّل المنطقة g إيرادات الرسم الجمركي والتـــي تعطينا بالإضافية إلى المنطقة c مجموع الإيرادات الكلية المتحققة. لكن بالمقارنة مع الوضع قبل فرض الرسم الجمركي نجد أنّ المنطقة g هي مكسبٌ صافٍ للدولة المستوردة. كانت المنطقة g قبل فرض الرسم الجمركي جزءاً من المبلغ المدفوع على المستوردات؛ وبعد فرض الرسم الجمركي ونتيجة انخفاض السعر أصبحت جزءاً من الإيرادات المُتحققة للحكومة و، لذلك، تبقى مع الدّولة.

الشكل 5.6 **الرسوم الجمركية في حالة البلد الكبير**



يؤدي فرض الرسوم الجمركية في بلدٍ كبير إلى حدوث تراجعٍ حاد في الطلب مما يدفع المنتجين الأجانب إلى خفض أسعارهم.

طالما أنّ $g > b + d$، يُمكن للبلد الكبير تحسين مستوى رفاهيته من خلال فرض الرسوم الجمركية. لكن، تفترض هذه النتيجة عدم وجود تصعيد وانتقام، أو انتهاز الريع، أو آثار ضارة على الابتكار.

المعدلات الفعالة مقابل المعدلات الاسمية للحماية

واحدة من مفارقات الحماية بالتعريفة الجمركية أنّ هذه التعريفة غالباً ليست كما تبدو. في الحقيقة، لا يعتمد مستوى الحماية لأي مُنتج على معدل التعريفة الجمركية فقط بل يعتمد أيضاً على ما إذا فُرضت رسوم

جمركية على المُدخلات المستخدمة في إنتاجه. لنفترض مثلاً أنّ الولايات المتحدة قررت فرض رسمٍ جمركي على مستوردات الحواسب المحمولة. إذا تضمّنت الحواسب المحمولة المصنوعة في الولايات المتحدة مكوناتٍ أجنبية، عندها يكون مستوى الحماية لهذه الحواسب من الرسوم الجمركية الأمريكية معتمداً على وجود رسومٍ جمركية على مُدخلاتها المستوردة. يمكننا أن نتصور، بعبارةٍ أُخرى، أنّ الحماية المُتحققة بفعل الرسوم الجمركية على الحواسب المحمولة يمكن أن تتلاشى كلياً في حال إلزام منتجي هذه الحواسب على دفع رسومٍ جمركية على مُدخلاتها المستوردة.

يميز الاقتصاديون بين **معدل الحماية الفعّال effective rate of protection ومعدل الحماية الاسمي nominal rate of protection**. المعدل الاسمي هو تماماً ما قُمنا بشرحه حتـــى الآن في هذا الفصل – المعدل المفروض على مُنتَج محدد. يأخذ معدل الحماية الفعّال بالاعتبار المعدلَ الاسمي وأية رسومٍ جمركية على المُدخلات الوسيطة. بالنتيجة، يعطي المعدل الفعّال صورة أوضح للحجم الإجمالي للحماية المتحققة لأي مُنتَج. يرتبط المعدل الفعّال للحماية بمفهوم القيمة المضافة والتـــي هي سعر السلعة مطروحاً منه تكلفة السلع الوسيطة المستخدمة في إنتاج هذه السلعة. تقيس القيمة المضافة مساهمة رأس المال والعمل عند مرحلة ما من الإنتاج. يُعرّف معدل الحماية الفعّال كما يلي:

$$(VA^* - VA) / VA$$

حيث VA هي كمية القيمة المضافة المحلية في ظل التجارة الحرة، و*VA كمية القيمة المضافة المحلية بعد احتساب كل الرسوم الجمركية، على السلع النهائية وكذلك المُدخلات الوسيطة.

الجدول 2.6 معدلات الحماية الاسمية والفعّالة

المتغير	حالة عدم فرض رسم جمركي	حالة فرض 20% رسم جمركي على المُنتج النهائي	حالة فرض 20% رسم جمركي على المُنتج النهائي و50% رسم جمركي على المُدخلات المستوردة
سعر حاسب محمول	$1,000	$1,200	$1,200
قيمة المُدخلات الأجنبية	$600	$600	$900
القيمة المضافة المحلية	$400	$600	$300
معدل الحماية الفعّال	0	%50	%25–

تكون معدلات الحماية الفعّالة أعلى من المعدلات الاسمية في حال استيراد المُدخلات الوسيطة معفاة من الرسوم الجمركية. في حال كانت هذه المُدخلات خاضعة للرسوم الجمركية فإنّ هذه الأخيرة تُخفّض معدل الحماية الفعّال ويمكن أن تجعله سالباً.

لنأخذ المثال المبين في الجدول 2.6 ولنفترض أنّ سعر مبيع الحواسب المحمولة هو 1,000 دولار، وأنّ المنتجين الأجانب مستعدون لبيع الولايات المتحدة كل ما تريده منها عند ذلك السعر. من أجل صناعة حاسب محمول، يجب على المنتجين الأمريكيين استيراد مكونات بقيمة 600 دولار وهذا يعنـــي حقيقةً أنّ الحاسب المحمول

المحلي يُحقق 400 دولار كقيمة مضافة في الولايات المتحدة ($1,000 – $600 = $400). في حال فرضت الولايات المتحدة رسماً جمركياً بمقدار 20 بالمئة عندها يرتفع سعر الحاسب إلى 1,200 دولار؛ وتصبح القيمة المضافة في الولايات المتحدة 600 $ ($1,200 – $600) والمعدل الفعّال للحماية هو 50 بالمئة /($400 – $600)) ($400. أي يُحقق الرسم الجمركي بمقدار 20 بالمئة حماية بمعدل 50 بالمئة! يحدث ذلك لأنّ حصة كبيرة من قيمة المنتج النهائي قد تم إنتاجها في مكان آخر غير الولايات المتحدة وبالتالي تُغطي كل الحماية المحلية فقط الحصة المُنتجة داخل الولايات المتحدة.

لنفكر الآن فيما سيحصل إذا قررت الولايات المتحدة أيضاً حماية منتجي المكونات المحليين وفرضت رسماً جمركياً كبيراً على المدخلات الوسيطة. إذا كان الرسم الجمركي على القطع الأجنبية 50 بالمئة عندها ترتفع تكلفة المدخلات الوسيطة من 600 إلى 900 دولار. بوجود رسم جمركي بـــ 20 بالمئة على قيمة المنتج النهائي يبقى سعر المستورد من الحاسب المحمول 1,200 دولار وهو السعر الذي يجب أن يواجهه المنتجون الأمريكيون للحواسب المحمولة. تصبح القيمة المضافة مع وجود رسم جمركي على المدخلات الوسيطة 300 دولار ($1,200 – $900) ويصبح معدل الحماية الفعّال الآن –25 بالمئة ($400/($400 – $300)) أي حتـــى مع وجود الرسم الجمركي على الحواسب المحمولة الأجنبية، يحصل المنتجون الأمريكيون لهذه الحواسب على حماية *سالبة*. في هذه الحالة، يكون قد تم تعويض أكثر من الرسوم الجمركية على المنتج النهائي من خلال الرسوم على المنتجات الوسيطة، وهكذا بالمحصلة الإجمالية يكون المنتجون عُرضةً إلى مستوى أكبر من المنافسة الأجنبية مقارنةً مع الحالة التـــي لا تُفرض فيها أي رسوم جمركية.

تُعد معدلات الحماية الفعّالة السالبة من الحالات الشائعة ويرجع أحد أسباب ذلك إلى حقيقة أنّ الرسوم الجمركية تُفرض بشكلٍ مُجتزأ على امتداد فترة طويلة من الزمن ولا يتم فرضها بطريقة مخططة ومترابطة. يتحدد شكل نظام التعريفة الجمركية الوطنـــي بفعل العديد من القوى المُؤثّرة مثل جماعات الضغط المحلية، اعتبارات المصالح الإستراتيجية، بالإضافة لعدد كبير من العوامل الأُخرى. بالنتيجة، ليس مدهشاً أن نصادف سياسات تعريفة جمركية متعارضة ومتناقضة حيث يُعاكس مفعول الرسوم الجديدة آثار الرسوم القديمة.

يجب أن يثير هذا الشرح نقطة انتباه إلى المحاولات الهادفة إلى تحديد الصناعات المحمية. بكل وضوحٍ، إنّ فكرة معدل الحماية الفعّال هي الأدق والأصح من المعدل الاسمي. بالنسبة لمعدلات التعريفة الجمركية ما تراه قد لا يكون دائماً ما تحصل عليه.

دراسة حالة

جولتا الأورغواي والدوحة

اختُتمت مفاوضات جولة الأورغواي في العام 1993 بعد سبع سنوات من المفاوضات التي تطلّبت ثلاث سنوات زيادةً عما كان مخططاً له، وشهدت انهياراً كاملاً في المحادثات. تم التوقيع على الاتفاقية في عام 1993، وصُدّقت من معظم الدّول

الـ 123 المشاركة فيها عام 1994، ودخلت حيز التنفيذ في عام 1995.

يُلخص الجدول 3.6 الفئات الأربع الرئيسة التي خضعت للمفاوضات. خُفضت الحواجز الجمركية من خلال عدة آليات، بما في ذلك خفض التعريفات الجمركية، وإيضاح القواعد المتعلقة بالإعانات، وعدد من المجالات الجديدة للاتفاقية والإصلاحات المؤسساتية في إطار الاتفاقية العامة القائمة بشأن التعريفات الجمركية والتجارة. من أهم إنجازاتها هو إطلاق جولة الأورغواي لمنظمة التجارة العالمية كهيئة للإشراف على تنفيذ مختلف الاتفاقات بالإضافة إلى مواصلة تحسينها.

الجدول 3.6 جولة الأورغواي

الفئة	النتائج
التعريفات (Tariffs)	■ خفّضت تعريفات معظم المنتجات الصناعية بنسبة 40 بالمئة ■ تحويل بعض الحصص الزراعية إلى تعريفات
الإعانات (Subsidies)	■ حُددت الإعانات ■ تصنيف الإعانات المحظورة والإعانات القابلة للطعن
الاتفاقيات الجديدة (New agreements)	■ اتفاقية المنسوجات والملابس (ATC) ■ الاتفاقية الخاصة بتجارة حقوق الملكية الفكرية (TRIPS) ■ إجراءات الاستثمار الخاص بالتجارة (TRIMs) ■ الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات (GATS)
المؤسساتي (Institutional)	■ إطلاق منظمة التجارة العالمية (WTO) ■ تحسين عملية تسوية المنازعات ■ تنفيذ مراجعات دورية للسياسات التجارية

تضمنت جولة الأورغواي ما هو أبعد بكثير من التخفيضات الجمركية.

اعتُبر التفاوض على اتفاقية مستقلة بخصوص المنسوجات والملابس separate Agreement on Textiles and Clothing (ATC) أحد أكبر التغيرات المحتملة في أنماط التجارة العالمية الناتجة عن جولة الأورغواي. حتى العام 1994، كان للمنسوجات والملابس اتفاقية دولية مستقلة، سُميت *اتفاقية الألياف المتعددة the Multi Fiber Arrangement*، والتي كانت عبارة عن نظام من الحصص والتعريفات. وفقاً لاتفاقية المنسوجات والملابس، فقد تم دمج المنسوجات والملابس في نظام منظمة التجارة العالمية، بالتزامن مع استكمال التخلص التدريجي من جميع الحصص بحلول عام 2005، ومع السماح بتطبيق نسب مؤقتة للحماية temporary rates of protection في حالة الزيادة المفاجئة في المستوردات. ومع هذا، فقد قام كل من الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة في وقت لاحق بإجراء مفاوضات حول اتفاقيات جانبية مع الصين للحد من حجم الصادرات الصينية من المنسوجات والملابس.

كان من بين الإنجازات الأُخرى المهمة لجولة الأورغواي إقرار الاتفاقية المستقلة للتجارة في الخدمات Separate agreements on trade and services – الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات (GATS)، واتفاقية تعزيز حقوق الملكية الفكرية an agreement on intellectual property enforcement – الاتفاقية الخاصة بتجارة حقوق الملكية الفكرية Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS)، واتفاقية الاستثمار an agreement on investment – إجراءات الاستثمار الخاص بالتجارة Trade-Related Investment Measures (TRIMs). عملت

جولة الأوروغواي على إعادة تنظيم الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة وفق منظمة سُميت منظمة التجارة العالمية (WTO). تتولى منظمة التجارة العالمية قيادة المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، وتدير كافة الاتفاقيات (اتفاقية المنسوجات والملابس ATC، الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات GATS، - الجوانب التجارية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية TRIPS، إجراءات الاستثمار الخاص بالتجارة TRIMs، الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة GATT)، وتضمن سير عملية تسوية النزاعات بكفاءة أكثر. بالإضافة إلى ذلك، تُجري منظمة التجارة العالمية مراجعات دورية للسياسات التجارية لكل دولة وتجعلها متاحة على موقعها على الإنترنت (مع معلومات أوفر بكثير) http://www.wto.org

انطلقت جولة الدوحة عام 2001 في الدوحة، قطر وكان الهدف منها التوصل إلى اتفاقية في نهاية عام 2005، لكن تبين استحالة تحقيق ذلك، فتم تعليق المحادثات في تموز 2006. ليس مستغرباً أن تكون المجالات التي انهارت المحادثات بشأنها هي العوائق التجارية والإعانات الزراعية ونفاذ السلع الخدمية والصناعية إلى السوق.

تضمّن إعلان الدوحة الأولي إحدى وعشرين مادةً للتفاوض، تم إسقاط العديد منها مع مرور الزمن. سميت هذه الجولة من المفاوضات بجولة الدوحة للتنمية the Doha Development Round لأنّه تم فيها الأخذ بعين الاعتبار احتياجات الدّول النّامية وبرؤية أكثر وضوحاً. تكمن الإشكالية الأساسية، على سبيل المثال، في الصعوبات التـي تواجه الكثير من تلك الدّول النّامية في تنفيذ التزامات جولة الأورغواي. بالإضافة لذلك، تبرز مشكلة الحصول على الأدوية المُنقذة للحياة وفقاً لأحكام الاتفاقية الخاصة بتجارة حقوق الملكية الفكرية TRIPS، كما لا تزال القطاعات المهمة للدول النّامية مثل الزراعة والمنسوجات والملابس تواجه عوائق أساسية للدخول إلى أسواق الدّول المتقدمة.

تُعد الزراعة وسياسات الدعم الزراعي العقبة الأهم أمام التقدم في محادثات جولة الدوحة؛ إذ تجد الدّول والمناطق ذات الدخل المرتفع مثل الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة واليابان صعوبة في الاتفاق على خفض سياسات الدعم الزراعي، أو في فتح أسواقها أمام المنتجين الأجانب. نتيجةً لذلك، أصبحت قضايا الدعم الزراعي والوصول إلى الأسواق حجر عثرةِ أمام الاتفاقية الجديدة. وفي نفس الوقت، تدفع الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي البلدان النّامية للاستمرار في خفض الحواجز التجارية على السلع المُصنّعة والخدمات. لقد أصبح من المستحيل حالياً التنبؤ بنتيجة المحادثات، أو حتى إمكانية إتمام جولة الدوحة.

تحليل الحصص

يُعد التحليل الاقتصادي للحصص مطابقاً تقريباً لتحليل التعريفات الجمركية. الحصص هي قيودٌ كمية تَفرض حداً على كمية المستوردات بدلاً من إخضاعها للضريبة. يمكن القول إنّ الحصيلة النهائية هي واحدة إلى حد بعيد: تؤدي التعريفات الجمركية والحصص إلى تخفيض المستوردات، وتراجع مستوى الاستهلاك المحلي الإجمالي، وازدياد الإنتاج المحلي. يكمن الاختلاف الرئيس بين الحصص والتعريفات في أنّ الحصص غير المتبوعة بإجراءات إضافية لا تُحقق نفس إيراد التعريفة الجمركية للحكومة. يمكن أن تنتهي الخسارة الحاصلة في إيراد التعريفات في نهاية المطاف بأيدي المنتجين الأجانب عندما يقومون برفع أسعارهم لمطابقة الطلب مع العرض؛ وعندئذ، يمكن أن تتجاوز الخسارة الصافية من الحصص تلك الناتجة من التعريفات.

وفقً الشكل 3.6، لا يزال المستهلك يخسر المنطقة a + b + c + d، إلا أن الحكومة لا تُحصِّل المنطقة (c)

كضريبة. (سوف ندرس ما الذي يحدث للمنطقة c ولكن حاول تحليل ذلك بنفسك أولاً).

أنواع الحصص

يُعد التقييد الصريح لكمية المستوردات النوع الأكثر شفافيةً من الحصص. في بعض الأحيان، يتم وضع قيود على كمية المُنتَج القادمة من دولة مُحددة، وتارةً أُخرى، تُوضع قيودٌ عامة بغض النظر عن البلد المُورّد للمُنتَج. على سبيل المثال حددت الولايات المتحدة في قطاع الملابس، وحتـــى العام 2005، الحصص المستوردة من كل نوع من الملابس (البدلات الرجالية، القمصان الولادية، الجوارب، وهكذا). كما تمت تجزئة الحصص لكل سلعة بحسب البلد، لذا، على سبيل المثال، فُرضت قيودٌ مختلفة لكلٍ من هونغ كونغ وهاييتـــي على كل نوع من الملابس التـــي يمكنها تصديرها إلى الولايات المتحدة.

يُشكل ترخيص الاستيراد نوعاً آخر من أنواع الحصص. نادراً ما تستخدم الولايات المتحدة هذا النوع من القيود، إلا أنّ العديد من الدّول الأُخرى قد اعتمدت على هذا النوع الحصص كجزءٍ كبير من سياستها الحمائية؛ وعلى سبيل المثال، كان ذلك بمثابة النمط الرئيس للحماية في المكسيك حتـــى العام 1989. وكما يوحي الاسم، تُلزم شروط ترخيص الاستيراد المستوردين بالحصول على رُخصٍ من الحكومة لمستورداتهم. يصبح إصدار تراخيص الاستيراد، من خلال تنظيم شهادات الاستيراد الممنوحة والكمية المسموح بها بموجب كل شهادة، مماثلة تماماً للحصص. يُعد هذا الأسلوب أقل شفافيةً من الحصص حيث لا تنشر الحكومات عادة معلوماتٍ عن الكمية الإجمالية المسموح بها للمستوردات، وتترك الشركات الأجنبية دون أية معلومات بالنسبة للقيود المحددة لصادراتها.

يوجد شكلٌ ثالث من نظام الحصص، كان شائعاً في السياسة التجارية الأمريكية، يتمثّل **بالتقييد الطوعي للصادرات voluntary export restraint (VER)**، والمعروف أيضاً باسم *اتفاقية التقييد الطوعي voluntary export agreement* (VRA). وفقاً لاتفاقية التقييد الطوعي، يوافق البلد المُصدِر "بشكلٍ طوعي" على الحد من صادراته لفترة معينة. يتم التوصل إلى الاتفاقية عادةً بعد سلسلة من المفاوضات التـــي قد يكون فيها المُصدِّر مهدداً بقيودٍ أكثر صرامةً إذا لم يوافق على الحد من صادراته في سوقٍ معينة. على اعتبار أنّ هناك ما هو أكثر من الإكراه، وقد يكون من قبيل التسمية الخطأ أن يُطلق على هذه القيود تسمية "الطوعية".

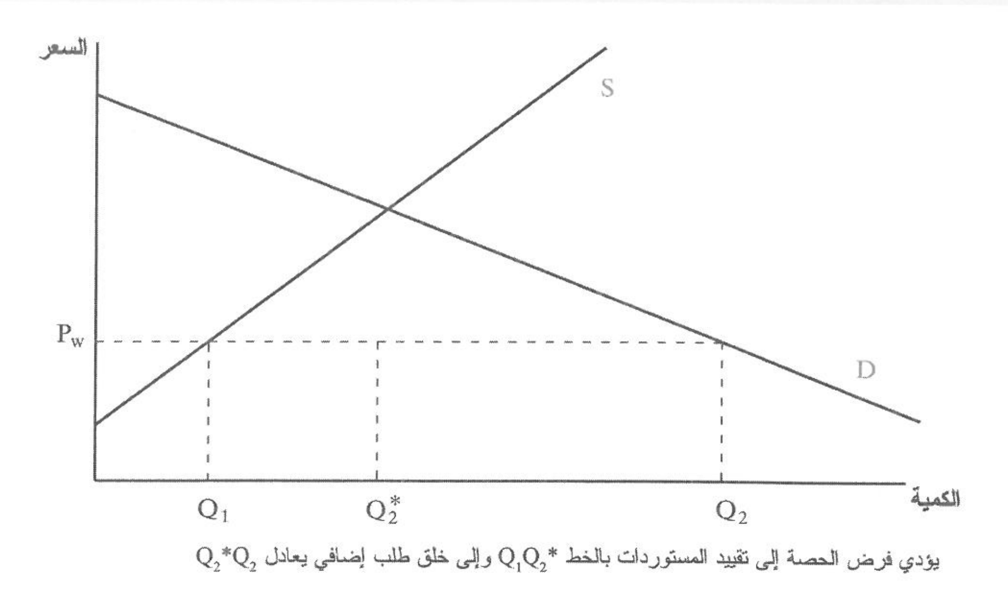
كان التقييد الطوعي للصادرات من الأنماط الشائعة للحماية في السبعينات والثمانينات، إلا أنّه تم فرض قيودٍ جديدة على استخدامه بموجب اتفاقية جولة الأورغواي. في العام 2005، وبالرغم من ذلك، تفاوضت الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبـــي مع الصين حول تقييد التصدير في مجال المنسوجات والملابس.

الأثر على أرباح المنتجين الأجانب

يكمن الفرق الرئيس بين التعريفات الجمركية والحصص في عدم وجود إيرادات للحكومة من نظام الحصص؛ إذ بدلاً من الإيرادات الجمركية، يوجد المزيد من الأرباح للمنتجين الأجانب، تدعى **ريع الحصص quota rents**.

في الشكل 6.6 يتحدد السعر العالمي عند P_w، ويكون الإنتاج المحلي Q_1، والمستوردات Q_1Q_2. لنفترض أنّ الحكومة قررت فرض حصصٍ على المستوردات تبلغ $Q_1Q_2^*$. عند مستوى السعر P_w، يكون الطلب أكبر من العرض، ويساوي مجموع Q_1 كمية الإنتاج المحلي و$Q_1Q_2^*$ كمية المستوردات. بالنتيجة، يرتفع السعر حتى يتساوى العرض مع الطلب وعندها تكون الفجوة بين منحنى العرض المحلي ومنحنى الطلب المحلي مساوية لـ $Q_1Q_2^*$. يتضح ما تقدم في الشكل 7.6، حيث يظهر أن العرض المحلي يرتفع إلى Q_1^*، ويصبح السعر المحلي P_q، وهو أعلى من P_w. لنلاحظ أنّ $Q_1^*Q_2^*$ تساوي $Q_1Q_2^*$ في الشكل 6.6.

الشكل 6.6 تحليل نظام الحصص: 1



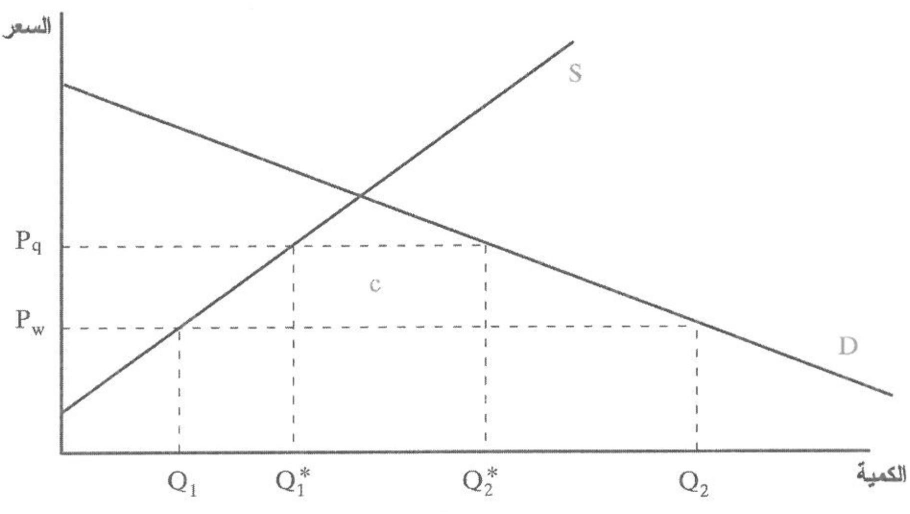
يؤدي فرض الحصة إلى تقييد المستوردات بالخط $Q_1Q_2^*$ وإلى خلق طلب إضافي يعادل $Q_2^*Q_2$

يبدو الشكل 7.6 مطابقاً للشكل 3.6 الذي يبين التعريفات الجمركية في حالة بلد صغير، لأنّ لهما تقريباً آثار متطابقة على الإنتاج، الاستهلاك، والأسعار التي يدفعها المستهلكون. فعلياً، يوجد تعريفات جمركية مقابلة لأي حصص من شأنها تحقيق تقييد مطابق للاستيراد. لكن، يبرز اختلافٌ واحد بينهما. في حالة التعريفات الجمركية، تُحقق الحكومة إيراداً من المستوردات - المنطقة c في الشكلين 3.6 و7.6. أما في حالة نظام الحصص، لا تحصل الحكومة على أي إيراد ما لم تقم ببيع الحصة بالمزاد. بالمقابل، تمثّل المنطقة c الأرباح الإضافية للمُنتجين الأجانب الناتجة عن ارتفاع الأسعار.

يتمثّل الفرق الثاني المهم بين نظام التعريفات والحصص بتأثيرهما عبر الزمن على فائض المُنتج producer surplus بفضل تزايد الطلب على السلعة. في حال بقيت الحصص ثابتة، ستؤدي الزيادة في طلب المستهلكين إلى رفع السعر الذي يدفعه هؤلاء المستهلكون وكذلك رفع كمية فائض المُنتج المكدسة لدى الشركات المحلية.

في المقابل، يترتب على زيادة الطلب على سلعةٍ استهلاكية خاضعة للتعريفة الجمركية على الاستيراد حصول ارتفاع في كمية المستوردات مع بقاء السعر كماً هو بدون أي تغيير. ينتج مما سبق أنّ البلد صغير نسبياً وأنّ الزيادة في طلبه على السلعة لا تغيّر في السعر العالمي (قبل فرض التعريفة). نظراً لهذا الاختلاف، فإنّه ليس من المستغرب أن تُفضل الشركات المحلية الحصص على التعريفات الجمركية كشكلٍ من أشكال الحماية لصناعاتها.

الشكل 7.6 تحليل نظام الحصص: 2



يؤدي فرض الحصة إلى توليد عوائد إضافية للمنتجين الأجانب في المنطقة c

يمكن لمجموعتين من الظروف التخفيف أو الحد من قدرة الموردين الأجانب على كسب أرباحٍ إضافية. أولاً، إذا كان هناك عدد كبير من الموردين الأجانب، عندئذٍ قد تمنعهم الشروط التنافسية من رفع أسعارهم. ثانياً، يمكن للحكومة الذكية تحصيل أرباح إضافية من المنتجينَ الأجانب والمستوردين المحليين من خلال إعلان مزاد للحصول على شهادات الاستيراد import licenses.

لنفترض أنّ البلد الذي يفرض الحصص على المستوردات قرر إعلان مزاد لبيع حق الاستيراد؛ ما هو المبلغ الذي يكون المستورد المحلي مستعداً لدفعه؟ في الشكلين 6.6 و7.6، يكون المُوردون الأجانب مستعدين لبيع الكمية من الحصة ($Q_1Q_2^*$ في الشكل 6.6 أو $Q_1^*Q_2^*$ في الشكل 7.6) عند سعر P_w. هنا سيكون المستورد المحلي، الذي يستطيع بيع السلعة بسعر P_q، على استعداد لدفع مبلغ أقل قليلاً من الفرق (P_q ناقص P_w). بعبارةٍ أُخرى، سيكون المستورد المحلي مستعداً لدفع مبلغ P_w لسلعة يبيعها لاحقاً بسعر P_q. إذا كان سيدفع مبلغاً أقلَّ قليلاً من $P_q - P_w$ من أجل الحصول على حق البيع في سوق يُطبق الحصص، فإنه مع ذلك سيُحقق ربحاً. في حالة التوازن، يجب أن يجلب سوق المزاد عروضاً لبيع الحق مساوية تقريباً إلى الزيادة المتوقعة في الأسعار. في سوق المزاد، من المحتمل أن تتمكن الحكومة من تحصيل إيراد من الحصص مماثل لذلك الإيراد المحتمل من

التعريفات الجمركية؛ وبطبيعة الحال، قد تكون التكاليف الإدارية للحصص أعلى، لأنّه يتوجب على الحكومة تنظيم سوق المزاد.

الصيغ المخفية للحماية

بينما تشكّل القيود الكمية الصريحة، متطلبات الحصول على تراخيص الاستيراد والتقييد الطوعي للصادرات كافة أشكال الحصص، فإنّه توجد أشكال أُخرى عديدة للحماية والتـي تؤدي نفس دور نظام الحصص. يؤدي أي نوع من العوائق التجارية التـي تُخفّض المستوردات دون فرض ضريبة نفس دور نظام الحصص تقريباً. لذا يقسم الاقتصاديون الأشكال المختلفة من الحماية إلى مجموعتين رئيستين: الحواجز الجمركية **والحواجز غير الجمركية nontariff barriers (NTBs)**. كما تُقسم الحواجز غير الجمركية إلى الحصص **والإجراءات غير الجمركية nontariff measures**. عادةً، تكون الإجراءات غير الجمركية غير شفافة، أو مخفية، من حيث إنّها لا تُقدم كحواجز تجارية أو كشكلٍ من أشكال الحماية بالرغم من أنها تخدم هذا الغرض.

تشمل الإجراءات غير الجمركية مجموعةً واسعة من الصيغ والأنشطة الاقتصادية؛ ويكون من الصعب، في كثير من الحالات، اتخاذ القرار فيما إذا كانت مقصودة بشكلٍ مباشر على أنّها إجراءاتٌ مرتبطة بالتجارة، أو فيما إذا كانت تهدف لتحقيق أهداف أُخرى لكن لها أثار على التدفقات التجارية. تشمل هذه المجموعة كلاً مما يلي: إجراءات جمركية غاية في التعقيد، تدابير احتياطية تتعلق بالبيئة وصحة وسلامة المستهلك، معايير تقنية، قواعد المشتريات الحكومية، قيود تفرضها شركات تجارية حكومية، وغيرها. بشكلٍ عام، تشمل الإجراءات غير الجمركية أيّ قواعد سياسية أو تنظيمية أُخرى غير التعريفات والحصص التـي تقيد المستوردات. غالباً ما يكون من الصعب على غير المختصين تحديد فيما إذا كان يتم فرض إجراءٍ غير تعريفي لحماية صناعة ما، أو لأسباب أُخرى. على سبيل المثال، هناك خلاف منذ زمن بعيد بين الولاياتٍ المتحدة والاتحاد الأوروبـي بشأن حظر الاتحاد الأوروبـي مستوردات لحوم البقر والخنـزير من ماشية يتم تغذيتها بهرمونات النمو. يدعي الاتحاد الأوروبـي أن غايته هي حماية صحة مستهلكيه، بينما تقول الولايات المتحدة إنّه لا يوجد دليلٌ علمي لدعم الحظر. تتفق منظمة التجارة العالمية في ذلك مع الولايات المتحدة، إلا أنّ الاتحاد الأوروبـي يُصر على أنّ لهذه اللحوم تأثيرات على الصحة على المدى البعيد. هل يستمر الاتحاد الأوروبـي في حظر المستوردات بهدف حماية منتجيه من لحوم البقر والخنـزير، أم أنّه ببساطة يتبع مستوى مقبولاً من الحيطة؟

على الرغم من عدم وجود إجماع حول قيمة الخسائر الاقتصادية الناجمة عن الإجراءات غير الجمركية، إلا أنّه يوجد إجماع بين الاقتصاديين بأنّ الاقتصاد العالمي سيكون في وضعٍ أفضل في حال تم تخفيضها. تشير الأبحاث إلى أنّ المنافع ستزداد من خلال تخفيض أسعار العديد من السلع، ارتفاع كمية الصادرات والمستوردات، ارتفاع مستويات الإنتاج، والرفاهية الاقتصادية العامة. في هذا الصدد، لا تختلف هذه الإجراءات كثيراً عن نظامي التعريفات والحصص؛ إذ يصعُب، بشكل عام، تجنبها كونها متغلغلة بشكلٍ عميق في السياسات الاقتصادية الوطنية.

دراسة حالة

حقوق الملكية الفكرية والتجارة الدولية

تنقسم حقوق الملكية الفكرية إلى حقوق الطبع والنشر والحقوق المتعلقة بالأعمال الفنية والأدبية، وحقوق الملكية الصناعية للعلامات التجارية، براءات الاختراع، التصاميم والنماذج الصناعية، البيانات الجغرافية وتصاميم الدارات المتكاملة. تم التفاوض على قواعد احترام **حقوق الملكية الفكرية Intellectual Property Rights** من حيث صلتها بالتجارة الدّولية في جولة الأورغواي (1986– 1994)، وبلغت ذروتها في الاتفاقية الخاصة بتجارة حقوق الملكية الفكرية (TRIPS).

أدى نمو التجارة العالمية خلال النصف الأخير من القرن العشرين إلى زيادة الوعي بأهمية الملكية الفكرية. لقد احتوت السلع المتداولة والخدمات بشكلٍ متزايد، على معارف متخصصةٍ وأفكار فريدة. تُعد المستحضرات الدوائية، أجهزة الكمبيوتر، معدات الاتصالات، وغيرها من منتجات التكنولوجيا العالية قيِّمة بسبب الابتكار والبحوث التي تتضمنها، بينما تكتسب البرامج والأفلام والموسيقا، وغيرها من أشكال التعبير الفني قيمتها من المهارات الإبداعية. لقد تباينت مستويات الحماية الممنوحة للمبدعين والمبتكرين بشكلٍ كبير، إلى أن بدأ توحيد المعايير مع توقيع الاتفاقية الخاصة بتجارة حقوق الملكية الفكرية (TRIPS).

أُعيد النظر في عدم تطبيق حماية الملكية الفكرية على أنّه نوعٌ من الحواجز غير الجمركية لأنّ الفشل في، أو عدم القدرة على، حماية الملكية الفكرية يقيِّد تدفقات التجارة الدّولية. يتردد المصدرون في بيع المنتجات في السوق إذا كانوا على دراية بأنّ أفكارهم أو علاماتهم التجارية سوف تتم سرقتها ونسخها من قبل المنتجين المحليين. لذلك مُورسَت ضغوطٌ قوية من قبل الدّول المتقدمة من أجل الوصول إلى اتفاق بشأن تنفيذ حماية الملكية الفكرية. منذ تنفيذ توصيات جولة الأورغواي في عام 1995، قُدمت 31 شكوى مرتبطة بحقوق الملكية الفكرية إلى منظمة التجارة العالمية، ومعظمها يتعلق ببراءات الاختراع، وجزءٌ كبير من هذه الأخيرة يخص المستحضرات الدوائية.

قد يكون من المستحيل منع التعدي على حقوق الطبع والنشر التي تحدث من خلال الشبكات غير النظامية من العائلات والأصدقاء. على سبيل المثال، لا يمكن بسهولة وقف حالات تبادل الموسيقا بين الأصدقاء عند نسخها على أجهزة أي بود (iPods) أو تقاسم نسختهم من "مايكروسوفت أوفيس" Microsoft Office وذلك عندما يتم ذلك خارج السوق النظامية. من ناحية أُخرى، يمتلك العديد من البلدان أسواقاً كبيرةً وواضحةً جداً حيث تباع السلع المقلدة من علامات تجارية مزوّرة ونسخٌ غير قانونية من أقراص الفيديو المُدمجة والبرمجيات. يُعد سوق الحرير الشهير في بكين المثال الذي جذب الكثير من الاهتمام. في عام 2005، فرضت المحاكم الصينية، كجزء من تعهدها بتنفيذ التزاماتها في منظمة التجارة العالمية، غرامات على مالك السوق وبدأت عملية القضاء على السلع المزيفة، حيث كان الكثير منها يحمل علامات مزوّرة للماركات الأوروبية الفاخرة. أكثر من ذلك، يترتب على انتهاكات حقوق الملكية الفكرية في مجال الصناعة (على سبيل المثال، من خلال نسخ براءات اختراع التكنولوجيا) خسائر بمليارات الدّولارات.

يستند الأساس الاقتصادي المنطقي لاتفاقية (TRIPS) إلى أنّ حماية الابتكار تشكل حافزاً مالياً للشركات والأفراد للقيام بالأبحاث ومتابعة الابتكار. مع ذلك، لا يُنظر بشكل موحد إلى اتفاقية (TRIPS) على أنّها خطوةٌ إيجابية نحو تحقيق الازدهار العالمي. انتقد الاقتصادي الحائز على جائزة نوبل Joseph Stiglitz، من بين آخرين، هذه الاتفاقية بسبب التكاليف التي فرضتها على الصين والمكسيك وغيرها من البلدان النّامية التي يجب عليها تكريس موارد نادرة كبيرة في حال اضطرارها

للتقّيد بأحكام هذه الاتفاقية. توجّب على المكسيك، كما يرى ستيغلتز، أن تنفق أكثر من 50 مليون دولار لتطبيق هذه الاتفاقية. إضافةً لذلك، لم يتم التحقق عملياً وبشكلٍ جيد فيما إذا كانت المنافع المترتبة على الابتكار تفوق تكاليف الحصول على البراءات وتنفيذها. وخاصةً بالنسبة للدول النّامية. يُعد ذلك صحيحاً وبصفة خاصة في حالة الدّول النّامية التي تجد أنّ فرص حصولها على التكنولوجيات الجديدة قد تقلصت عندما يتوجب عليها دفع حقوق الملكية والرسوم الأُخرى.

تُعد الصناعات الدوائية مثالاً على ذلك؛ إذ مع تعمّق أزمة الإيدز في العديد من الدّول، أصبح الحصول على العقاقير المضادة للإيدز أمراً حاسماً وبالغ الأهمية. إذا حال تطبيق براءة الاختراع وفقاً لاتفاقية (TRIPS) دون إنتاج أنواع غير مكلفة، فإنها بذلك ستلحق الضرر بازدهار العالم. على الرغم من تضمين الاتفاقية عدداً من الاستثناءات للسماح بالوصول إلى الأدوية المنقذة للحياة والتكنولوجيا الهامة الأُخرى، إلا أنّه من الصعب بالنسبة للعديد من الدّول النّامية أن تستفيد من مزايا الاستثناءات كونها تفتقر إلى المعرفة التقنية لصنع أصناف عامة من الأدوية المكلفة والمتطورة. أضف لما تقدم، لقد مارست الولايات المتحدة وحكوماتٌ أُخرى ضغوطاً على حكومات الدّول النّامية فيما يخص احترام حقوق براءات الاختراع، وذلك حتى في الحالات التي تسمح فيها القواعد لدولة نامية بعدم التقيّد بحقوق براءات الاختراع.

أخيراً، وببساطة نفتقر الكثير من الدّول إلى الموارد اللازمة للتطبيق الكامل لاتفاقية (TRIPS). لكن مع ذلك، فإنّها لا تزال مجالاً خصباً يحظى بالاهتمام، وخاصة بالنسبة لأسواق الدّول المتقدمة الغنية التي تمتلك أعداداً كبيرة من براءات الاختراع، وحقوق النشر، والعلامات التجارية لحمايتها.

ملخص

- تزيد التعريفات الجمركية من الإنتاج المحلي والتوظيف على حساب نقص الكفاءة المتزايد وارتفاع الأسعار. يتم قياس آثار الإنتاج والتوزيع بتقدير التغيرات في فائض المنتج وفائض المستهلك.
- إضافةً إلى آثار الرفاهية والكفاءة على المدى القصير، فإنّ للتعريفات الجمركية تكاليفاً بعيدة المدى تتمثّل بتزايد حالات انتهاز الريع، بطء الابتكار، وخسارة أسواق التصدير من خلال انتقام الشركاء التجاريين.
- من الناحية النظرية، يُمكن أن تُحسّن دولةٌ كبيرة من رفاهيتها من خلال التعريفات الجمركية. بشكلٍ عام، تميل التعريفات الجمركية التـــي تُحسّن الرفاهية إلى أن تكون متدنية، وهي تُحسّن الرفاهية فقط في حال عدم وجود انتقام من قبل البلدان المُوردة وعدم وجود تكاليف خارجية مثل تزايد حالات انتهاز الريع.
- يُميز الاقتصاديون بين معدلات الحماية الاسمية والفعّالة. ومعدل الحماية الفعّال هو عبارة عن الفرق بين القيمة المضافة المحلية في حالتي فرض تعريفةٍ جمركية ودونها، مُعبراً عن هذا الفرق بالنسبة المئوية.
- لنظام الحصص آثار مشابهة لآثار التعريفات الجمركية، وذلك على الرغم من كون الخسارة الوطنية الإجمالية أكبر بسبب تحويل ريع الحصص إلى المنتجين الأجانب. يُمكن لأسواق المزاد، التي تعرض فيها الحكومة بيع حق استيراد مادةٍ ما في ظل نظام الحصص، أن تُخفّض من مقدار ريع الحصة، وتُوفّر على الأقل نفس الإيراد المتحقق من تعريفةٍ جمركية مُكافئة.
- من الناحية الإدارية، تأخذ الحصص أشكالاً عديدة؛ إذ يُمكن أن تكون محددةً وبشكلٍ جيد على شكل قيودٍ كمية على المستوردات، حدودٍ قابلة للتفاوض على صادرات شريك تجاري، أو متطلبات الحصول على رخصة استيراد.

- تشمل الإجراءات غير الجمركية مجموعةً واسعة من الضوابط والسياسات التي تُخفّض بشكلٍ كبير حجم التجارة الدّولية. في كثير من الأحيان، تعمل هذه الإجراءات بأشكالٍ خفية من الحماية وعادةً ما تكون متغلغلةً بشكلٍ عميق في قواعد البلد ومؤسساته. تشكل الإجراءات غير الجمركية جنباً إلى جنب مع الحصص الحواجز غير الجمركية أمام التجارة الدّولية.

المفردات

فائض المستهلك consumer surplus

خسارة صافية deadweight loss

معدل الحماية الفعّال effective rate of protection

خسارة الكفاءة efficiency loss

حقوق الملكية الفكرية intellectual property rights

حالة البلد الكبير large country case

معدل الحماية الاسمي nominal rate of protection

حاجز غير جمركي nontariff barrier (NTB)

إجراء غير جمركي nontariff measure

عدم الشفافية nontransparent

فائض المُنتِج producer surplus

ريع الحصة quota rents

شفافة Transparent

التقييد الطوعي للصادرات voluntary export restraint (VER)

أسئلة الدراسة

1. مثّل بيانياً العرض والطلب على سلعة تُنتج محلياً وتُستورد أيضاً. لنفترض أنّ الدّولة ليست كبيرة بما يكفي لكي تؤثر على السعر العالمي. وضّح بيانياً الآثار المترتبة على التعريفة الجمركية المفروضة على المستوردات. وناقش التالي:
   a. الآثار على توزيع الدخل
   b. الآثار على تخصيص الموارد
   c. الآثار على الإنتاج والاستهلاك المحليين
   d. الآثار على إيرادات الحكومة
   e. الآثار على سعر السلعة
2. لنفترض أن السعر العالمي لسلعة ما هو 40 وأنّ منحنيات العرض والطلب المحلية مُعطاة بالمعادلات التالية:

   معادلة الطلب: $P = 80 - 2Q$

   معادلة العرض: $P = 5 + 3Q$

   a. ما هو حجم الاستهلاك من هذه السلعة.
   b. ما هو حجم الإنتاج المحلي في البلد الأم.
   c. ما هي قيمة كل من فائض المنتج وفائض المستهلك.
   d. في حال فرض تعريفة جمركية بمعدل 10 بالمئة، ما هو مقدار التغير في كل من الاستهلاك والإنتاج

المحليين؟

e. ما هو مقدار التغير في كلٍ من فائض المنتج والمستهلك؟

f. ما هو مقدار الإيراد الذي تحصل عليه الحكومة من التعريفة الجمركية؟

g. ما هي التكلفة الوطنية الصافية للتعريفة؟

3. ما هي الظروف التي يُمكن في ظلها للتعريفة الجمركية أن تجعل البلد أفضل حالاً؟

4. بالإضافة إلى الخسائر الصافية في جانبي الإنتاج والاستهلاك، ما هي التكاليف الأُخرى المحتملة للتعريفات الجمركية؟

5. بدأت بجولة الأورغواي لاتفاقية الغات عملية التخلص التدريجي من استخدام التقييد الطوعي للصادرات. لماذا استُخدمت بشكل واسع النطاق في الثمانينات؟ على اعتبار أنّ التقييد الطوعي للصادرات، على سبيل المثال، هو شكلٌ من أشكال نظام الحصص، وأنّه يُحقق ريع الحصص ويقود إلى تخفيضٍ أكبر في الرفاهية الوطنية مقارنةً بالرسوم الجمركية، لماذا استخدمتها الدّول بدلاً من الرسوم الجمركية؟

6. تُفضّل اتفاقية الغات بشكلٍ كبير التعريفات الجمركية كإجراءٍ وقائي على الحصص أو الإجراءات غير الجمركية الأُخرى. كما تُشجع الأعضاء الجُدد على تحويل الحصص إلى ما يكافئها من تعريفات جمركية. إنّ أحد الأسباب الرئيسة لتفضيل هذه التعريفات هو كونها أكثر شفافيةً، ولاسيما عند مقارنتها بالإجراءات غير الجمركية. اشرح فكرة الشفافية، وكيف يمكن أن تكون الإجراءات غير الجمركية غير شفافة.

7. افترض أنّ الدراجات في الولايات المتحدة تُصنع من مزيج من الأجزاء المحلية والأجنبية:

a. تُباع الدراجة بمبلغ 500 دولار ولكنها تحتاج إلى قطعٍ مستوردة بمبلغ 300 دولار، ما هي القيمة المضافة محلياً؟

b. إذا فُرضت تعريفة جمركية بمقدار 20 بالمئة على الدراجات التـــي تتمتع بنفس النوعية ونفس الميزات، كيف سيتغير السعر والقيمة المضافة محلياً؟ (افترض أنّ الولايات المتحدة لا تستطيع تغيير السعر العالمي).

c. ما هو معدل الحماية الفعّال؟

d. إذا تم فرض تعريفة جمركية بنسبة 20 بالمئة على الأجزاء المستوردة، بالإضافة إلى التعريفة بنسبة 20 بالمئة على السلعة النهائية، ما هو معدل الحماية الفعّال لمصنعي الدراجات في الولايات المتحدة؟



الفصل

7

السياسة التجارية

الأهداف التعليمية

بعد دراسة الفصل 7، سيكون باستطاعة الدارسين:

- إعطاء ثلاثة أسباب على الأقل لتفضيل الاقتصاديين المزيد من الانفتاح التجاري على الرغم من ضآلة المكاسب المتوقعة نسبياً وذلك بالنسبة إلى حجم الناتج الإجمالي العالمي.
- تعداد القطاعات التي تميل فيها التعريفة الجمركية لتكون أعلى.
- استخدام التمثيل البياني لمنحنيي العرض والطلب واستخدامهما لبيان تكاليف المستهلك وصافي تكاليف الرفاه الاجتماعي لكل من التعريفة الجمركية ونظام الحصص.
- شرح لماذا تلجأ الدّول للحماية وتحليل كل من الأسباب الداعية لذلك.
- مناقشة طرائق الحماية في الولايات المتحدة.
- تعريف كل أشكال الحماية القانونية الممنوحة من قبل الحكومة الأمريكية.

مقدمة: السياسة التجارية، التعريفة، والجدل حول الحماية

لقد انخفضت معدلات التعريفة الجمركية حول العالم بشكل ملحوظ خلال العقود القليلة المنصرمة مما قاد إلى زيادة سريعة في حجم التجارة العالمية. فقد حولت الدّول القيود الكمية إلى تعريفات جمركية- مكافئة، بالإضافة إلى ذلك فقد تم توقيع اتفاقيات جديدة فيما يتعلق بالدعم، الاستثمار الأجنبـي، وحماية حقوق الملكية. كما أطلقت منظمة التجارة العالمية عام 2001 جولة الدوحة للمفاوضات لتشميل قطاعي الزراعة والخدمات في نظام اتفاقيات التجارة وذلك بهدف تسهيل التبادل عبر اتفاقيات تحسين البنـى التحتية والدخول إلى الأسواق الجديدة. فبعد ستين عاماً من ولادة الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الغات) وإتمام ثمانـي جولات من المفاوضات التجارية نشهد انخفاضاً في معدلات التعريفة لمعظم السلع غير الزراعية والتـي تشكل الحصة الأكبر في التجارة الدّولية. وبأي معيار من المعايير، يعد نظام الجولات برعاية GATT وWTO ناجحاً لجهة وضع قواعد التبادل وتخفيض الحواجز التجارية.

سوف نتناول في هذا الفصل البيانات المتعلقة بمستويات التعريفة الجمركية، كما سنتحدث عن النقاشات الأكثر تداولاً حول الحماية مع الأخذ بعين الاعتبار أن التعريفات أصبحت نسبياً منخفضة وأن الدّول التجارية

الكبرى قد خفّضت من الحواجز غير التعريفية بشكل ملحوظ. تشير الحصيلة المتناقصة للمفاوضات التجارية أن المكاسب المتبقية من التخفيضات اللاحقة في التعريفات الجمركية أصبحت أيضاً صغيرة نسبياً بالنسبة لحجم الإنتاج العالمي. كما يلقي الفصل السابع نظرة على هذه المعطيات ويطرح تساؤلاً حول تفضيل الخبراء الاقتصاديين المزيد من إزالة الحواجز التجارية طالما كانت المكاسب ليست بالكبيرة. تدفع أسباب متعددة باتجاه تبنـــي المزيد من انفتاح الأسواق ليس أقلها أنّ المكاسب المباشرة للتبادل ليست الطريقة الوحيدة فقط للحكم على تكاليف سياسات الحماية. تطبق التعريفات وغيرها من الحواجز التجارية عادة لتحقيق هدف معين مثل حماية الوظائف وحماية الصناعات. فمن أجل معرفة تكلفة الفرصة البديلة لهذه التعريفات يجب فهم السبب الكامن وراء تطبيقها. ويقود هذا بطبيعة الحال لتحديد فيما إذا كانت هذه السياسات الحمائية هي الطرائق المثلى للحصول على نفس النتائج. يقدم هذا الفصل تحليلاً أعمق لتبنــي السياسات الحمائية ويقدم مجموعة من المعايير لتبيان أنّ الحواجز التجارية ليست دائماً هي الأداة الأمثل لتحقيق الأهداف المرغوبة من خلال تطبيقها.

معدلات التعريفة التجارية لدى الدّول التجارية الرئيسة

يُظهر الشكل 4.6 في الفصل السابق انخفاض معدلات التعريفة بشكل ملحوظ منذ منتصف ثمانينات القرن المنصرم. وإذا عدنا إلى بيانات الفترات السابقة سيتبيّن لنا أن هذا الانخفاض ذهب في هذا السياق مع نهاية الحرب العالمية الثانية والذي اكتسب زخماً إضافياً مع توقيع اتفاقية الغات (GATT) عام 1947. كما يوضح الجدول 1.7 الوضع الحالي للدول التجارية الثلاث الكبرى (الرئيسة) بالإضافة إلى إقليم آخر وهو الاتحاد الأوروبـــي، الذي تم اعتباره دولة واحدة بهدف مقارنة حجم التجارة والسياسات التجارية فيه منذ دخوله المفاوضات مع WTO وتصرّفه كمجموعة واحدة. تشكل هذه البلدان الثلاثة مع الاتحاد الأوروبـــي نحو 66 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، و39 بالمئة و43 بالمئة من حجم الصادرات والواردات العالمية، على التوالي.

يوضح الجدول 1.7 عدة أنماط. أولاً، تبدو التعريفات أعلى في قطاع الزراعة من بقية القطاعات الاقتصادية. وينطبق هذا بشكل ملموس على معظم الدّول، ولكن ليس عليها كلها. تشكل بعض الدّول كالأرجنتين واستراليا استثناءً لهذا النمط وذلك لأنها تمتلك قطاعاً زراعياً ذا إنتاجية عالية بشكل قوي، مدعوماً بمزايا إنتاجية مقارنة هائلة. بشكل عام، تفرض معظم الدّول مزيداً من الحواجز على التبادل الزراعي ويعود هذا بشكل أساسي لاعتبارات الأمن الغذائي (لضمان القدرات المحلية لإنتاج الغذاء) وللرغبة في إعادة توزيع الدخول لصالح المزارعين كسياسة لدعم التنمية الريفية وتحسين مستوى معيشة سكان الأرياف.

أما النمط الثانـــي في الجدول 1.7 فهو وجود تشابك فيما بين الدّول بالنسبة للقطاعات الأكثر حماية. فضمن القطاع الزراعي، على سبيل المثال، تحظى بأعلى مستويات الحماية منتجات الألبان، السكر، والحلويات وتليها المشروبات والتبوغ وبشكل أقل الحبوب والمنتجات الحيوانية. ويعتمد ذلك على طبيعة البلد. أما في

القطاعات غير الزراعية فتقع مجموعة منتجات الألبسة، المنسوجات، الجلديات والأحذية في أعلى مستويات الحماية مقارنة مع بقية القطاعات. ويعود هذا المنحى إلى أن هذه القطاعات والمنتجات هي كثيفة العمالة، وفقدت فيها بلدان الدخل المرتفع مزاياها المقارنة.

الجدول 1.7 **التعريفات الجمركية المطبقة لدى الدّول التجارية الرئيسة**

	متوسط التعريفات المطبقة	
	القطاع الزراعي	القطاعات غير الزراعية
الاتحاد الأوروبي	12.8	4
الصين	15.6	8.7
اليابان	17.3	2.5
الولايات المتحدة	4.9	3.3
	المنتجات ذات متوسط معدل التعريفات الأعلى المطبقة	
	القطاع الزراعي	القطاعات غير الزراعية
الاتحاد الأوروبي	■ منتجات الألبان (48.3)	■ الملبوسات (11.5)
	■ المنتجات الحيوانية (22.2)	■ المنسوجات (6.6)
الصين	■ السكر والحلويات (27.4)	■ الملبوسات (16)
	■ الحبوب والمستحضرات (24.3)	■ الجلديات والأحذية (13.2)
اليابان	■ منتجات الألبان (93.3)	■ الملبوسات (9.2)
	■ الحبوب والمستحضرات (42)	■ الجلديات والأحذية (9)
الولايات المتحدة	■ منتجات الألبان (20.3)	■ الملبوسات (11.7)
	■ المشروبات والتبوغ (15.6)	■ المنسوجات (7.9)

إن التعريفات (والحواجز غير التعريفية الأخرى) أعلى في المنتجات الزراعية منها في المنتجات غير الزراعية. هناك عدد قليل جداً من القطاعات تحظى بأعلى التعريفات.

المصدر: World Trade Organization, *Tariff Profiles*.

أما النمط الثالث فهو أن المستوى العام لمعدلات التعريفة (القسم الأعلى للجدول) منخفض نسبياً وبشكل عام فيما يتعلق بالمنتجات غير الزراعية وخاصة في دول الدخل المرتفع. في حال كانت الحصيلة الحدية لتخفيضات التعريفة متناقصة فإن التخفيضات اللاحقة ستكون ذات حصيلة أقل من سابقاتها وبالتالي فإنه من المحتمل ألا يكون لها آثار كبيرة على التبادل والدخل العالميين. إن مفهوم الحجم الكبير هو نسبـي. فبالعودة إلى دراسة الحالة المتعلقة باليابان في الفصل الثالث، فقد قدر اثنان من خبراء الاقتصاد ارتفاع حجم الناتج المحلي الإجمالي لليابان بنسبة بين 8 إلى 9 بالمئة نتيجة للانتقال من الاقتصاد المغلق بشكل تام إلى التجارة الحرة في

منتصف ستينات القرن التاسع عشر. وبالمقارنة، تشير التقديرات الحالية لجولة الدوحة للمفاوضات التجارية إلى أن المكاسب المتحققة نتيجة لذلك في الناتج المحلي الإجمالي العالمي تتراوح بين واحد بالألف وخمسة بالألف. وتقع معظم التقديرات في المنتصف أي ثلاثة بالألف. وباعتبار أن حجم الناتج المحلي الإجمالي العالمي يتراوح بين 65 و70 *تريليون* دولار فإن العائد المحتمل في حال كانت التقديرات نصف بالمئة هو 350 مليار دولار "وهو مبلغ ليس صغير"، أي أن نصيب كل فرد من سكان الكرة الأرضية البالغ عددهم سبعة مليارات نسمة سيكون 50 دولاراً أمريكياً سنوياً، إذا قمنا بعملية توزيع عادلة. على الرغم من ضآلة هذا المبلغ فإنه يُعدّ مهماً لمواطنـــي الدّول منخفضة الدخل خصوصاً إذا كانت تصيب الأكثر فقراً في العالم. مما سبق يمكن أن نفهم جزئياً تركيز جولة الدوحة على جعل نصيب الدّول النّامية من هذه المكاسب كبيراً بشكل غير متناسب. ومع ذلك، فإنه من غير المؤكد فيما إذا كان الأشخاص الأشد فقراً سيحصلون على الجزء الأكبر من المنافع حتـــى في البلدان الأكثر فقراً، كما أن مبلغ 350 مليار دولار يُعدُّ تقديراً متفائلاً أكثر من الحقيقة.

تكاليف سياسة الحماية

هناك العديد من الأسباب التـــي تبين لماذا يكون المزيد من الانفتاح التجاري مفيداً حتـــى لو لم تكن مبالغ المكاسب النقدية التـــي يوفرها مرتفعة. يجادل بعض الخبراء الاقتصاديين في أن فشل مفاوضات جولة الدوحة سيضعف مشروعية النظام التجاري العالمي ومن المحتمل أن تكون له عواقب صارمة في المستقبل. ولنتذكر أن إحدى منافع الاتفاقيات الدّولية حول التجارة هي التزام البلدان بإبقاء أسواقها مفتوحة في أوقات التباطؤ الاقتصادي الحاد. يعمل هذا الالتزام على تفادي الوضع الذي كان قائماً في ثلاثينات القرن المنصرم عندما أقدمت كل دولة منفردةً على إغلاق أسواقها لحماية صناعاتها من منافسة السلع المستوردة، ولتجد في ذات السياق أن صادراتها أصبحت تواجه نفس المشكلة حيث أغلقت الدّول الأُخرى أسواقها لنفس السبب. وفي النهاية كانت المكاسب المتحققة لكل طرف معدومة. وفي المقابل خلال أزمة الكساد العالمي 2007-2009 حافظت الدّول على أسواقها مفتوحة، فبقيت التجارة العالمية مرتبطة بالنشاط الاقتصادي، من الملاحظ تراجع حجم التجارة الدّولية عندما تباطأ الاقتصاد العالمي ومن ثم تزايده مباشرة مع نمو الإنتاج العالمي.

يرى بعض الاقتصاديين أيضاً أن الطريقة الاعتيادية في تقدير مكاسب التبادل التجاري لا تسمح ببيان العديد من المنافع وبالتالي لا يمكن الوثوق بالتقديرات المقدمة. فعلى سبيل المثال، توجد صعوبات في تقدير القيم النقدية بالدّولارات لبعض الآثار المترتبة على التبادل التجاري، كالآثار المترتبة على اقتصاديات الحجم التـــي تقود إلى خفض التكاليف، ومنافع زيادة التمايز بين المنتجات، وأثر المنافسة الشديدة، بالإضافة إلى منافع توزيع المخاطر، من خلال تنويع مصادر الغذاء، على سبيل المثال. في النهاية، تعمل التجارة الدّولية على زيادة انكشاف البلدان، بعضها على الآخر ويقود هذا السياق إلى خلق إدراك وفهم جديد متبادل. يعد القياس الكمي لكل تلك المنافع معقداً وصعباً، وفي حالات عديدة يكون الحصول عليها غير مؤكد ومعتمداً بشكل

شديد على سياق ومجريات التبادل. ومع ذلك لا يمكن التسليم بعدم وجود تلك المنافع بسبب عدم تمكن النماذج الاقتصادية من قياسها بشكل دقيق.

يُعزى السبب الثالث لتسويغ المزيد من الانفتاح التجاري، إلى أنّ الحماية التجارية في معظم الحالات تُعدّ غير كفوءة بشكل عام لتحقيق الأهداف المبتغاة من ورائها. يُظهر الجدول 2.7 تقديرات فيما يتعلق بالتكاليف بالنسبة للمستهلك وصافي خسارة الرفاهية الوطنية (الخسائر الصافية) مقابل *كل وظيفة تمت المحافظة* عليها في منتصف تسعينات القرن المنصرم. حيث يقارن هذه الجدول بين الاتحاد الأوروبي، اليابان، والولايات المتحدة في قطاعات الملبوسات، المنسوجات، والمنتجات الزراعية. وهذه التقديرات هي عبارة عن حاصل تقسيم القيم النقدية بالدّولار الأمريكي، (أسعار منتصف التسعينات) المبينة في الأجزاء a, b, c, d, في الشكل 3.6 في الفصل السادس، على تقديرات منفصلة لعدد الوظائف المحافظ عليها. وكما هو موضح، يتحمل المستهلكون تكاليف إجمالية معتبرة في كل قطاع. وتعد هذه التكاليف مكافئة للعبء الضريبي طالما أنها ترفع الأسعار المحلية على السلع بمقدار التعريفة الجمركية (و/أو القيود الكمية) كما أنها تعيد توزيع الدخل لصالح كل من المنتجين والحكومة.

الجدول 7.2 تكاليف تطبيق التعريفات الجمركية ونظام الحصص في بلدان الدخل المرتفع (بالأسعار الجارية للدولار الأمريكي)

	بالنسبة لكل وظيفة محافظ عليها	
	التكاليف بالنسبة للمستهلكين	الخسارة على صعيد الرفاهية الوطنية
الاتحاد الأوروبي		
الزراعة	149,820	34,835
الملبوسات	248,204	12,735
المنسوجات	252,036	9,078
اليابان		
الزراعة	945,979	14,897
الملبوسات	778,406	5,620
المنسوجات	503,333	309
الولايات المتحدة		
الزراعة	486,866	2,045
الملبوسات	138,666	55,615
المنسوجات	202,123	4,423

تشكل هذه القطاعات الثلاثة الجزء الأكبر من الحماية المتبقية في بلدان الدخل المرتفع الأعلى.

المصدر: Messerlin (2001) *Measuring the Costs of Protection in Europe* ; Sazanami, Urata, and Kawai (1995) *Measuring the Costs of Protection in Japan* ; Hufbauer and Elliott (1994) *Measuring the Costs of Protection in the United States* . Estimates are based on data from the mid-1990s.

ويكون صافي خسارة الرفاهية الوطنية بالنسبة لكل وظيفة محافظ عليها أقل باعتبار أن أثر التعريفات والقيود الكمية يشكل جزءاً من إجمالي العبء الواقع على المستهلكين. ومع ذلك يبقى صافي الخسارة هذا عالياً في بعض الحالات كما في قطاع الملبوسات في الولايات المتحدة. ومما يدعو للتساؤل أن يكون صافي خسارة الرفاهية الوطنية لكل وظيفة محافظ عليها هو 55,615 دولار أمريكي إذا علمنا أن ما يكسبه العامل في قطاع الملبوسات هو 24,000 دولار أمريكي سنوياً تقريباً. كما يتساءل بعضهم فيما إذا المستهلكون سيصوّتون لصالح فرض ضريبة على أنفسهم والتـــي تأخذ شكل ارتفاع أسعار الملبوسات إذا علموا أن تكلفة الحفاظ على كل وظيفة تبلغ 138,666 دولار أمريكي.

لا يناقش المثال المبين أعلاه الرغبة في الحفاظ على قطاع إنتاج ملبوسات قوي وفعال، وكذلك لا يشرح فيما إذا كانت المجتمعات ستكون في وضع أفضل أم أسوأ في حال توظيف كم هائل في كل من القطاعات الثلاثة المذكورة. بالإضافة إلى ذلك، لا يُعدّ هذا المثال جيداً لفهم دور القطاع الزراعي في الوعي الوطني، ولا يوضح الآثار المترتبة على إبقاء صناعة نسيجية قوية. ولكن في المقابل، يُعد مفيداً لإماطة اللثام عن بعض التكاليف المستترة الناجمة عن تطبيق التعريفات الجمركية ونظام الحصص كما ويسهم في تعميق الفهم لعملية المفاضلة الحقيقية التـــي تواجهنا عند التوجه لتطبيق سياسات الحماية أم لا. لقد تم التركيز على قطاعات الزراعة، الملبوسات، والمنسوجات لأنها تحظى بأعلى مستويات الحماية من جهة ولأن العديد من الدّول النّامية عمدت إلى انتقائها كانطلاقة للتنمية. وأخيراً، يوضح الجدول 2.7 ببساطة أن سياسات الحماية التجارية مكلفة جداً لناحية الحفاظ على الوظائف.

منطق العمل الجماعي

لماذا يتساهل الناس تجاه التعريفات الجمركية ونظام الحصص (القيود الكمية) طالما أن التكاليف التـــي يتحملها المستهلكون لحماية الوظائف عالية جداً؟ يُعد نقص المعلومات بكل تأكيد، سبباً فيما يتعلق ببعض السلع ولكن ذلك ليس صحيحاً بالنسبة لسلع أُخرى. على سبيل المثال، يُدرك العديد من الناس أن القيود الكمية المفروضة على استيراد السكر تُكلّف كل شخص في الولايات المتحدة ما بين 5 إلى 10$ سنوياً. وتأخذ هذه التكاليف شكل ارتفاع أسعار قطع الحلوى، المشروبات الغازية، ومنتجات أُخرى يدخل السكر في صناعتها. يعمل عدد قليل منا في صناعة السكر، ولهذا فإن الحجة القائلة بأن فرص عملنا تعتمد على تلك الصناعة هي حجة ضعيفة في أحسن الأحوال.

لكن وبطريقة مفاجئة، من الممكن أن نوافق على فرض هذه التعريفات والقيود الكمية بسبب إحدى صيغ حجة الحفاظ على الوظائف. لقد درس الخبير الاقتصادي Mancur Olson[1] هذه الإشكالية ومثيلاتها، ولاحظ

---

[1] اقتصادي وعالم اجتماع أمريكي وُلد عام 1932 وتوفي عام 1998 عمل لفترة طويلة أستاذاً للاقتصاد في جامعة ميريلاند له مؤلفات هامة كثيرة من أهم كتبه " Power and Prosperity: outgrowing Communist and Capitalist Dectatorships

نقطتين مهمتين جداً حول التعريفات الجمركية ونظام الحصص. الأولى، أن تكاليف هذه السياسة تصيب فئة واسعة من الناس، أما الثانية، فإن المنافع تتركز بشكل محدود. على سبيل المثال، ندفع جميعنا زيادة طفيفة على أسعار قطع الحلوى والمشروبات الغازية، ولكن في المقابل تستفيد فئة محدودة من منتجي السكر نتيجة تقليص مستوردات السكر. لقد وجد أولسون، في حالات كهذه، عدم تماثل الحوافز تجاه دعم أو معارضة السياسات الحمائية، فبتطبيق سياسة الحماية التجارية، تتركز المنافع في صناعة واحدة وهكذا يتم دفع هذه الصناعة لتقوم بتشغيل مواردها والحصول على الحماية. ستقوم هذه الصناعة بتوظيف جماعات الضغط أو حتـــى تشارك بشكل مباشر في اللعبة السياسية من خلال تبنـــي أو دعم المرشحين. وسيكون لدى أصحاب تلك الصناعة حوافز كبيرة جداً للمشاركة في رسم السياسات إذا تشكل لديهم الاعتقاد بأن مستقبل أعمالهم يتوقف على كبح جماح المنافسة الخارجية.

ليست تكاليف الحماية في أي مجال متركزة مثل المنافع لأنها (التكاليف-المترجم) تتوزع على كل مستهلكي المنتَج. لا تستحق تكاليف الحصة والبالغة 5 أو 10$ سنوياً للفرد توظيف جماعات ضغط أو التظاهر في واشنطن. وهكذا نرى، أن أحد الأطراف يحاول جاهداً الحصول على الحماية أو إبقاءها، ويقابله صمت في الطرف الآخر. تبعاً لعدم التوازن هذا يبقى السؤال المهم، لماذا لا يزداد عدد الحواجز التجارية؟

دراسة حالة

الإعانات الزراعية

لقد أثارت القضايا المتعلقة بالزراعة العديد من الخلافات بين أعضاء منظمة التجارة العالمية. شهدت بعض الحالات مشادّات بين دول الدخل المرتفع نفسها كما في الحالة بين الولايات المتحدة واليابان فيما يتعلق بالتفاح، وبين الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة بشأن الموز. مؤخراً، جهدت أجندة الدوحة للتنمية في منظمة التجارة العالمية لجهة إدراج القضايا المتعلقة بالزراعة والتي تعد مركزية في تحديد العلاقات بين الدّول النّامية والدّول الصناعية. تُطرح ثلاثة موضوعات على الطاولة وهي بشكل خاص: التعريفات الجمركية نظام الحصص (الولوج إلى الأسواق)، إعانات التصدير المقدمة من الحكومات لتشجيع صادرات المزارع، وإعانات الإنتاج الممنوحة مباشرة للمزارع.

عُدّت الإعانات المباشرة ضارة لأنها تؤدي إلى فائض في الإنتاج، وتشكل ضغطاً على المستوردات، كما وتؤدي إلى إغراق الأسواق الأجنبية في بعض الحالات. لقد تناولت الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة الأولى (الأصلية) موضوعات تتعلق بالقطاع الزراعي ولكن أثرها كان ضئيلاً للغاية لوجود العديد من الثغرات. ولم يتم إجراء أية تعديلات تذكر على مضمون تلك الاتفاقية في المجال الزراعي حتى الانتهاء من جولة الأورغواي في عام 1993. حيث تم الاتفاق على تحويل العديد من القيود الكمية إلى تعريفات جمركية. كما وافقت الدّول الصناعية على تخفيض الدعم المباشر المقدم للمزارع بحدود 20 بالمئة. في سياق مواز، تم إعادة تنظيم الدعم غير المباشر واعتباره ضرورياً، مرغوباً، ومسموحاً به في مجالات كالبحوث والتطوير وإنشاء البنى التحتية.

1999 -" و"The Rise and Decline of Nations - 1982". (المترجم).

وبينما تم تخفيض مدفوعات الدعم المباشر، لم تتعرّض جولة الأوروغواي للمدفوعات المباشرة وسمحت بتقديم كامل تلك المدفوعات للمزارعين في الحالات التي لا تؤدي إلى زيادة الإنتاج نظرياً باعتبارها جزءاً من خطة التنمية الإقليمية أو البيئية للبلد المعني، أو في حال كانت هذه المدفوعات موجهة لتقييد الإنتاج. إذا كنت تعتقد بوجود العديد من الثغرات في هذا القرار، فأنت على حق. لاحقاً، تناولت أجندة الدوحة للتنمية، الجولة الحالية للمفاوضات التجارية، القضايا المتعلقة بالزراعة ثانية، كما تم الضغط من قبل البلدان النّامية تحديداً للتقليل من الممارسات الحكومية التي توصد أسواق دول الدخل المرتفع في وجه صادراتها أو تلك التي تدعم الإنتاج في الدّول الصناعية.

يظهر الجدول 3.7 حجم مدفوعات الدعم المباشر المُقدَّم للمنتجين الزراعيين في عدد من الدّول الصناعية. حيث تم اعتبار الدّول السبع والعشرين الأعضاء في الاتحاد الأوروبي مجموعة واحدة لأنه يتم وضع سياساتها الزراعية والتجارية على المستوى الاتحادي وليس على المستوى الوطني. ووفقاً لأرقام الدعم بالقيم المطلقة، يعد الاتحاد الأوروبي الأعلى إنفاقاً. ولكن يُعدّ مزارعو اليابان هم الأكثر اعتماداً على الإعانات. حيث يأتي 47.8 بالمئة من المدفوعات للمزارع من برامج الدعم الحكومي. على كل حال، لا تقدّم جميع الدّول دعماً للقطاع الزراعي. حيث تقدّم الحكومة الاسترالية أقل من نصف ما تقدّمه الولايات المتحدة إذا احتسبنا قيمة الدعم كجزء من الناتج المحلي الإجمالي. وعلى الرغم من مستويات الدعم الأقل الذي تقدّمه الحكومة الاسترالية، فإنها تسعى بالاعتماد على مزاياها المقارنة لتكون ضمن قائمة البلدان الخمسة عشر الأولى في التصدير الزراعي.

ليس من السهولة بمكان تعميم أثر هذه الإعانات على الدّول النّامية حيث يعتمد ذلك على طبيعة البلد وعلى وفرة عوامل الإنتاج فيه. ففي حالة منتجي الأقطان في مالي وبينين في شبه الصحراء الأفريقية، تؤدي الإعانات المقدمة من حكومات دول الدخل المرتفع إلى مزارع القطن لديها إلى زيادة المعروض العالمي من القطن وتخفيض أسعاره. أي إن لهذه الإعانات أثراً ضاراً بشكل لا لبس فيه. (انظر دراسة الحالة في الفصل الثالث). بشكل مشابه، أدت الإعانات المقدمة لمنتجي الذرة في الولايات المتحدة إلى زيادة العرض في المكسيك وبالتالي إلى انخفاض الأسعار التي يتلقاها المزارعون الصغار في المكسيك، والذين يعملون على حد الكفاف. لقد ساهم ذلك بحدوث أزمة في الريف المكسيكي. كما خفّض الطلب على الأدوات الزراعية والتجهيزات المنزلية التي كان من الممكن أن تستجرها الطبقات الريفية المرفّهة من المنتجين المحليين.

الجدول 3.7 **الإعانات الزراعية، 2009**

	الإعانات الزراعية (مليون دولار أمريكي)	كنسبة من الإعانات المدفوعة للمزارع
استراليا	926	2.7
كندا	7,793	20.2
الاتحاد الأوروبي	120,839	23.5
اليابان	46,491	47.8
الولايات المتحدة	30,598	9.7

يقدم الاتحاد الأوروبي أكبر الإعانات، ولكن يعتمد المزارعون اليابانيون على الإعانات الزراعية بشكل أكبر.

المصدر: OECD، تقديرات الدعم بالنسبة لكل بلد، http://www.oecd.org/tad/support/psecse

من جهة أُخرى، تؤدي الإعانات المقدمة للمزارعين في الدّول ذات الدخل المرتفع، مع افتراض ثبات العوامل الأُخرى، إلى انخفاض أسعار الغذاء عالمياً. وتعم فوائد الدعم هذا دولاً أُخرى لديها عمالة كبيرة في المناطق الحضرية. فعلى سبيل

المثال، بسبب إنتاجية عملهم المنخفضة في الزراعة، هاجر العديد من الشبان الصينيين الذين يعملون في الزراعة إلى المدن للعمل في المصانع. وسيحقق البلد على المستوى العام مكاسب بسبب تحول هؤلاء الشبان منخفضي الإنتاجية في الزراعة إلى مقيمين في المدن وعمال في المصانع. في حين ستجعل أسعار الغذاء الأرخص الحياة أقل صعوبة وسترفع مستوى المعيشة. بالنتيجة، يحقق الدعم الزراعي في دول الدخل المرتفع مكاسب للصين وبعض الدّول النّامية الأُخرى.

لماذا تقوم الدول بحماية صناعاتها

تُستخدم الحمائية التجارية في ظروف زمانية ومكانية مختلفة لتحقيق مجموعة متعددة من الأهداف المحتملة. توجد قلة من الدّول التــي لديها معدلات تعريفة جمركية صفرية على كل الصناعات (تعتبر هونغ كونغ الدّولة الوحيدة، مع وجود دول أُخرى كسنغافورة ذات معدلات قليلة ومنخفضة جداً في آن معاً)، وكما يظهر في الجدول 1.7 فإن لدى العديد من الدّول معدلات تعريفة جمركية منخفضة، في حين لا تستخدم دول أُخرى التعريفات لتحقيق أية أهداف من وراء تطبيقها إلا لغايات زيادة الإيرادات الحكومية. فعلى سبيل المثال، قررت تشيلي تطبيق تعريفة جمركية موحدة مقدارها 6 بالمئة على كافة القطاعات دون أن يكون ذلك لأهداف حمائية. والمقصود بالتعريفة الموحدة ألا يكون هناك تفضيل لقطاع على أخر وألا يتم توجيه الموارد باستخدام التعريفات. بشكل عام، تُصنَّف الأسباب الداعية لتطبيق سياسات الحماية التجارية في ست فئات: مصدر دخل للحكومة، حماية الوظائف، الاستهداف الصناعي، الحماية الثقافية، الأمن القومي، ولأسباب انتقامية ضد ممارسات تجارية غير عادلة.

تحقيق الدخل للحكومات

في اقتصادات الدّول النّامية، لا يتم تسجيل وتقييد جزء كبير من الأنشطة الاقتصادية. فمزارعو الكفاف[1] يبيعون الفائض المتبقي لديهم في أسواق البلدة، وليس لدى عمال التصليحات والصيانة سجلات لأعمالهم كما ولا يحتفظون بفواتير أو إيصالات. وبالتالي يصبح من الصعوبة بمكان في بيئة كهذه فرض ضرائب على الدخول أو المبيعات. في المقابل من ناحية أُخرى، يكون فرض التعريفات الجمركية وتطبيقها من قبل الجهات المعنية في الموانئ والمعابر الحدودية أمراً سهلاً نسبياً. ببساطة يقوم المراقبون بتقدير قيمة البضائع الداخلة وفرض التعريفة على هذه القيمة وتحصيلها من ناقل هذه المواد. وتعتبر الولايات المتحدة مثالاً على ذلك، فقد كانت العوائد المتحققة من فرض التعريفات الجمركية أحد أكبر مصادر الدخل لديها حتــى فترة متقدمة من القرن العشرين.

يبيّن الجدول 4.7 نسبة الإيرادات الحكومية المتحصلة من فرض التعريفات الجمركية. وتمثّل البيانات المتوسط لمجموعة من البلدان في كل إقليم وهي ليست خاصة ببلد واحد. ويبرز من معطيات الجدول استنتاج رئيس

---

[1] المزارع التي تقوم بالإنتاج لتلبية حاجات العائلة فقط وتقوم بمبادلة الفائض إن وجد في السوق وهي تختلف عن المزارع المشيّدة بهدف تحقيق الربح. (المترجم).

مؤداه أن الأقاليم الأكثر فقراً (أفريقيا، جنوب آسيا، بعض بلدان الشرق الأوسط) تعتمد بشكل أكبر على الرسوم الجمركية كمصدر للإيرادات الحكومية. وعلى الرغم من إمكانية استخدام التعريفات لأهداف أُخرى إلا أن بعض البلدان تستخدمها بشكل أساسي للحصول على دخول لتغطية عملياتها الجارية.

الجدول 4.7 **التعريفات كنسبة من العوائد الحكومية، لكل إقليم**

الإقليم	حصيلة التعريفة كنسبة مئوية من إجمالي الضرائب	حجم العينة (عدد البلدان)
أفريقيا	26.86	22
شرق ووسط آسيا	8.35	14
أمريكا اللاتينية	8.41	20
الشرق الأوسط	22.57	14
جنوب آسيا	22.29	6
أوروبا	2.53	41

تعتمد البلدان الأقل دخلاً بشكل أكبر على التعريفات الجمركية كمصدر للإيرادات الحكومية.

المصدر: World Bank, *World Development Indicators.*

حماية الوظائف

تعّد حجة حماية الوظائف المسوّغ الدائم لتطبيق الحواجز التجارية. وقد تم استخدامها خلال القرن التاسع عشر، وأعاد إحياءها مؤخراً عدد كبير من معارضي التوسع في اتفاقيات التجارة الدّولية. تقرّر هذه الحجة أنه يتوجب على الدّول القيام بحماية أسواقها من مستوردات الدّول ذات الأجور الأدنـــى منها بكثير، حيث إن مزايا الأجور المنخفضة في تلك البلدان ستدمّر الصناعات المحلية أو تجبرها على مقاربة مستويات الأجور لديها. فعلى سبيل المثال، في سياق النقاشات التـــي أدت إلى المصادقة على اتفاقية NAFTA، كان المعارضون لها يحاججون أن المكسيك ستتمتع بمزايا تبادل غير عادلة مع الولايات المتحدة حيث تدفع الشركات المكسيكية جزءاً (بالمتوسط، يعادل الثُمن) من الأجور التـــي تدفعها الشركات الأمريكية.

لم تفلح حجة حماية الوظائف في استدراك الاختلافات في مستويات الإنتاجية بين البلدان. فعلى سبيل المثال، يكسب العامل المكسيكي ما يعادل ثُمن الأجر الذي يحصل عليه العامل الأمريكي حيث تبلغ إنتاجيته بالمتوسط أيضاً ثُمن إنتاجية العامل الأمريكي فقط. ويعزى ضعف الإنتاجية في المكسيك إلى مستويات التعليم والتدريب الأدنـــى من نظيراتها الأمريكية وبسبب حصول العامل المكسيكي على حصة من رأس مال الداخل في الإنتاج أقل من نصيب العامل الأمريكي. يُضاف إلى ذلك أن البنـــى التحتية في الاقتصاد المكسيكي ليست متطورة مثل البنـــى التحتية في الولايات المتحدة. وعندما يكتسب العمال المكسيكيون مزيداً من المهارات ومن مستوى التعليم مع زيادة الرأسمال المتاح لمقاعد العمل في الاقتصاد المكسيكي سترتفع إنتاجيتهم وبالتالي

أجورهم أيضاً.

إذا كان الهدف هو توظيف العمالة للوصول إلى حالة التشغيل الكامل ستكون السياسات الاقتصادية الكلية وسياسات سوق العمل المناسبة الوسيلة الأفضل لتحقيق ذلك. كما تعتبر السياسات المالية والنقدية (انظر الفصل 11) التـــي تهدف إلى الحفاظ على النمو الاقتصادي وسياسات سوق العمل التـــي تقدم مساعدات لتسوية أوضاع العمال المفصولين من العمل أو الحوافز لأصحاب العمل لتشغيلهم، أقل تكلفة من سياسات الحماية التجارية التـــي تسعى إلى الهدف نفسه. أما إذا كانت الغاية هي الحفاظ على استمرارية قطاع معين، تعد الإعانات المباشرة المقدمة للمنتجين مرغوبة أكثر لأنها لا تقود إلى تشوهات ناجمة عن إجبار المستهلكين على الخروج من السوق.

حجة الصناعات الناشئة (الوليدة)

تشكل حجة **الصناعات الناشئة** infant industry لفرض حماية جمركية عليها الموضوع الأكثر جدلاً فيما يتعلق بتطبيق سياسات الحماية. تترافق هذه الحجة مع السياسات الجمركية في الدول النامية التـــي تنمي صناعاتها الناشئة من منافسة الشركات الراسخة في الدول الصناعية. وهي أيضاً مشابهة لتطبيق السياسات الصناعية التـــي تمت مناقشتها في الفصل الخامس. ترتكز حجة حماية الصناعات الناشئة على اعتقادين: الأول أن قوى السوق لن تساعد في تطور صناعة معينة، عادة بسبب المنافسة الأجنبية القوية وأيضاً بسبب وجود مخاطر كبيرة مترافقة مع إنشاء هذه الصناعة. أما الاعتقاد الثانـــي، فيتمثّل بوجود منافع خارجية أو آثار جانبية للصناعة المستهدفة ما يجعل هذه الصناعة ذات أهمية كبيرة للاقتصاد الوطنـــي أكثر من مجرد اعتبارات الأجور والمكاسب التـــي تولّدها. مع وجود الآثار الخارجية الإيجابية، يمكن ألاّ تكون آلية السوق قادرة على توفير الحافز لتطوير صناعة إلى المستوى الأمثل. مع توفر المكاسب الخارجية ستستولي الشركات الأُخرى أو الأفراد من غير المنتجين على المكاسب المرتبطة بإنتاج تلك الصناعة. وبالتالي لن يحصل المنتجون على كامل المنافع المتأتية من إنتاجهم. وبالتالي سيقدّم المنتجون مستوى إنتاجياً أقل من المستوى الأمثل للمجتمع.

وكثيراً ما يُجادل في إمكانية أن تكون الآثار الخارجية الإيجابية على شكل ارتباطات مع صناعات أُخرى أو من طبيعة تقنية. وكمثال على الحالة الأولى، عمد العديد من الدّول على إقامة صناعة الفولاذ بافتراض أنها ستقود إلى تقديم الفولاذ بأسعار أرخص للصناعات الأُخرى، كالسيارات. وتكمن مشكلة هذا الطرح في عدم توضيح وجود مزية متلازمة مع صنع شيء ما بدلاً من شرائه. بمعنـــى آخر، هل ستستفيد شركات السيارات من مزية خاصة إذا تمكنت من شراء الفولاذ المنتج محلياً. فإذا أُجبر مصنعّو السيارات على شراء الفولاذ المحلي بأسعار أعلى من الأسعار العالمية ربما ستكون حماية صناعة الفولاذ ضارة بإنتاج السيارات. وهذا ما حصل بالفعل في البرازيل عندما حاولت الحكومة الإقلاع بصناعة الحواسيب محلياً وإبعاد المنتجين الأجانب. لقد كانت نتيجة هذه السياسة ذات أثر ارتباط سلبـــي فعلاً بالنسبة لقطاع الأعمال البرازيلي لأنه كان عليه أن

يدفع أسعاراً أعلى للحواسيب ويحصل على أجهزة من نوعية أدنى في المساومة. وكان يمكن للبرازيل أن تكون في وضع أفضل لو استوردت الحواسيب، كما تفعل الآن.

حتى في حال وجود الآثار الإيجابية الخارجية، لا يُعدّ ذلك مسوغاً كافياً لاعتماد حجة حماية الصناعات الوليدة. حيث يتوجب توفر شرطين إضافيين، الأول، هو وضع جدول زمني لفترة الحماية، والثاني هو وجوب سعي الصناعة المستهدفة إلى تخفيض التكاليف، فالشرط الأول يضمن عدم تحول تلك الصناعة إلى متلقٍ دائم للتحويلات على حساب المستهلكين أما الشرط الثاني فيضمن تنافسية تلك الصناعة.

حجة حماية الأمن الوطني

تقوم كل دولة بحماية بعض صناعاتها كوسيلة لضمان أمنها الوطني. تعتبر صناعة الأسلحة، وإلى حد ما الصناعات المتعلقة بالتقنيات الإستراتيجية أمثلة عن الصناعات الخاضعة للحماية. يرفض معظم البلدان أن يجري صفقات تتعلق بالأسلحة والتقنيات العسكرية مع خصوم محتملين، هذا وقد تضيف بعض الدّول المعادن الإستراتيجية ذات الاستخدامات الخاصة بالإنتاج العسكري، كالطائرات النفاثة، إلى قائمة المواد المحظورة من التبادل. غالباً ما لا ينظر إلى القيود المفروضة على الصادرات، أو إلى التعريفات الجمركية المفروضة على المستوردات والهادفة إلى الحفاظ على نوع ما من المعادن أو على أي مورد إنتاجي آخر، على أنها سياسة مثلى. سيكون أفضل وأجدى ما لو تم بناء مخزونات من المعادن أو الموارد الأُخرى من خلال شراء كميات كبيرة من هذه المواد في أوقات السلم عندما تكون الأسعار أقلّ غلاءً.

حجة حماية الثقافة الوطنية

تتضمن الصناعات الثقافية الأفلام، البرامج التلفزيونية، الموسيقا، وسائل الإعلام المطبوعة، المسرح بالإضافة إلى الفنون. تخشى بعض الدّول من أنه إذا تم تحرير التبادل التجاري في الصناعات الثقافية بصورة مطلقة، ستسود المنشآت الأقوى تجارياً في السوق المحلية، مؤدية إلى تغييب وطمس القيم الثقافية في البلد. ولّما كانت الولايات المتحدة اللاعبَ الأقوى على ساحة الكثير من صناعات الترفيه فقد كان الهدف من وراء حماية قيم الثقافة الوطنية، والتي تتمثّل بحماية صناعة الأفلام، والبرامج التلفزيونية بالإضافة للإنتاج الموسيقي، هو التحرر من هيمنة الشركاء الأمريكيين على هذا الصعيد. فعلى سبيل المثال، كانت الاتفاقية الناظمة للتبادل بين الولايات المتحدة وكندا قبل اتفاقية شمال أمريكا للتجارة الحرة، والتي كانت تسمى *اتفاقية التبادل التجاري الحر الأمريكية- الكندية* *Canadian-United States Free Trade Agreement* (المُوقّعة عام 1988)، كانت قد أقرت حق كندا في أن تفرض على محطات الراديو والتلفزيون الكندية أن تبث جزءاً معيناً من برامج الإنتاج الكندي الإذاعي والتلفزيوني. كانت هنالك أيضاً متطلبات مماثلة في مجال الموسيقا، المسرح، ووسائل الإعلام المطبوعة. عارض منتجو الأفلام والبرامج التلفزيونية الأمريكيون هذه القيود المفروضة على التبادل الحر، وطالبوا بحقهم في أن يبيعوا مقادير غير محدودة من منتجات الترفيه الأمريكية. لم يفلح الأمريكيون في مسعاهم هذا،

كما أنهم خسروا الرهان، أيضاً، مرة أُخرى عند توقيع جولة الأوروغواي للغات (GATT). سمحت هذه الجولة لجميع الدّول بأن تفرض قيوداً مماثلة لتلك التـــي فرضتها كندا، على الأفلام والبرامج التلفزيونية وغيرها من الصناعات الثقافية.

تقتضي بعض التقويمات الأكثر تعقيداً فرض الحماية على صناعات غير ثقافية وذلك خدمة لأغراض ثقافية. من الأمثلة على ذلك، تسويغ فرنسا وبعض الدّول الأُخرى الأعضاء في الاتحاد الأوروبـــي لدرجات الحماية العالية المفروضة على الزراعة على اعتبار أنها تمثّل سياسة تنموية وإصلاحية للمجتمع الريفي. فبدون فرض قيود على المستوردات الزراعية، ستعانـــي بعض المناطق الريفية من تراجع اقتصادي لأن العديد من المزارع ستجد نفسها غير مجدية اقتصادياً مقارنة مع المستوردات المنافسة، وهذا ما سيقود إلى هجرة العديد من المجتمعات وسكان المناطق الريفية بما تنطوي عليه هذه الهجرة من ضرر بالإرث الثقافي للدولة. هل يمكن اعتبار هذا الإجراء الحمائي تصرفاً ذكياً؟ ثم، هل يمكن اعتباره أيضاً سبباً، غير اقتصادي، سليماً لفرض القيود التجارية؟ لا تبدو الإجابة عن هذه التساؤلات أمراً سهلاً.

حجة الانتقام

يعتبر الانتقام ضد إجراءات تجارية غير عادلة، الفئة الأخيرة من الأسباب التـــي تسوقها الدّول لتسويغ فرض قيود على التبادل التجاري. فعندما يشعر بلد ما أن الإجراءات التجارية التـــي يتخذها بلد آخر ضده تعتبر إجراءات تمييزية وغير عادلة، فإن الرد الطبيعي سيكون بفرض قيود تجارية ضد هذا البلد. قد تشكل التعريفات الجمركية والحصص، المفروضة كسياسة انتقامية ضد بلد ما، مدعاة للبدء بمفاوضات، لكنها قد تقود أيضا إلى تصعيد الحروب التجارية بين الأفرقاء.

لا يقدم التحليل الاقتصادي الكثير من الفائدة في سبيل فهم هذه الحالة ذلك أن النتائج ستعتمد على العملية السياسية التـــي ستقرر كيف سترد الدّول على الضغوط، وعلى رغبتها في الدخول في مفاوضات ثم على نتائج هذه المفاوضات. ينقسم الاقتصاديون في هذه المسألة إلى ثلاث مجموعات. يرى أنصار المجموعة الأولى أن التجارة الحرة مفيدة بغض النظر عن تصرفات الشركاء التجاريين. قد يقول بعضهم، إذا ما اختارت الدّول الأُخرى بأن تحمي أسواقها فإن هذا سيقود إلى تخفيض مستوى معيشة مواطنيها ولسوف يكون من الغباء القيامُ بنفس الإجراء عن طريق فرض القيود التجارية كإجراءٍ انتقامي. ترى مجموعة أُخرى من الاقتصاديين أنه لّما كان يُنظر إلى التجارة الحرة على أنها أمر مفيد، فإنه من مصلحة الجميع أن يروها تنتشر إلى أبعد حد ممكن. بناء على ذلك، إذا ما أدَّت التعريفات الجمركية المفروضة اليوم إلى أن تَفتح دول أُخرى أسواقها في الغد، فإن الاقتصاد العالمي سيكسب على المدى الطويل.

يرى الفريق الثالث من الاقتصاديين أنّ الدّول التـــي تمتلك أسواقاً مغلقة أو التـــي تقيّد الدخول إلى أسواقها عن طريق فرض قيود على التبادل التجاري إنما تمتلك مزايا غير عادلة، خاصة في منتجات التكنولوجيا

المتطورة. تحتفظ هذه الدّول بأسواقها الخاصة لنفسها بالكامل، بينما تكون قادرة على المنافسة بشكل حر في أسواق أُخرى أكثر انفتاحاً. تعطي القدرةُ على تسويق المنتجات في أسواق أكبر (الأسواق المحلية بالإضافة إلى الأجنبية)، من تلك التـــي يستطيع المنافسون التسويق فيها، تعطي المنشآتِ في الدّول ذات السوق المحمية مزايا تنافسية ولاسيما عندما يكون حجم السوق كبيراً. إذا ما أقصيت الشركات العاملة في سوق مفتوحة من مجال نشاط الأعمال، فإن التكنولوجيا، المهارات والخبرات التـــي كانت لديها ستصبح فقط بحوزة منشآت البلد الذي ينتهج سياسة حماية أسواقه. لضمان عدم حدوث سيناريو كهذا، ولتفادي خسارة تكنولوجيا متطورة، يرى بعض الاقتصاديين أنه يجب التهديد بتطبيق سياسة الانتقام وذلك بهدف إجبار تلك الأسواق التـــي لا تزال مغلقة على فتح أبوابها.

دراسة حالة

المعارف التقليدية والملكية الفكرية

تشكل المعارف التقليدية جزءاً من الموروث الثقافي للمجتمعات التقليدية والسكان الأصليين. يمكن لهذه المعارف، المتجذرة في الممارسات الثقافية والأنشطة اليومية كجزء من النظرة للعالم وللحياة الثقافية، أن تشمل معارف فكرية تراكمت عبر الأجيال السابقة حول النباتات، والحيوانات وعالم الطبيعة بشكل عام. يملك أولئك الذين يزاولون الطب الصينـــي التقليدي، المعالجون التقليديون في ثقافات الشعوب الأصلية، وصغار المزارعين، بالإضافة للصيادين وجامعي الثمار يملكون جميعاً من المعارف حول النبات والحيوان ما يحتمل أن يكون محلاّ للتبادل التجاري. عندما يتم الاستيلاء على هذه المعارف واستخدامها من قبل أطراف خارجية دون الاعتراف بأصلها ومرجعيتها، فإن هذا لا يعتبر غير عادل بحق منتجي هذه المعارف فحسب، بل قد يسبب لهم الأذى والضرر.

فعلى سبيل المثال، طالب الباحثون الأمريكيون بالحصول على براءة اختراع في مادة الكُركم، بعد أن أظهروا فعاليتها في معالجة الأذيّات والجروح الجلدية. والكُركم هو نوع من التوابل لونه أصفرُ صاف ويستخدم في إعداد أطباق الكاري وبعض الأطباق الأُخرى، وكان قد استعمل في الطب الهندي القديم منذ ما يزيد على أربعة آلاف عام. مع ذلك، فقد منح مكتب براءات الاختراع الأمريكي براءة الاختراع رقم 5,401,504 لجامعة الميسيسيبي وذلك لاستخدام الكركم كوسيلة علاج. على الصعيد العملي، ربما لم يتم وضع براءة الاختراع هذه موضع التنفيذ، لكن ربما نتج عنها فرض متطلبات قانونية على المستخدمين التقليديين بأن يدفعوا رسوماً على استخدام هذه المادة. احتجت الحكومة الهندية قائلة بأن هذا الاستخدام هو جزء من موروث معارفها القديمة وبأنه قد تم استخدام الكركم كوسيلة علاج منذ فترة طويلة من الزمن في الهند. بعد أن قدم الهنود نصوصا قديمة سنسكريتية توصف استخدام الكركم، تم إلغاء براءة الاختراع المذكورة.

تتقدم كل من الهند والبرازيل عدة دول استوائية تسعى لحماية معارفها التقليدية وتنوعها الحيوي. من المخاوف القائمة، أن يقوم بعض "الباحثين في مجال المنتجات الحيوية" "bio-prospectors" بجمع العينات النباتية التي قد يعرضها عليهم بعض المعالجين في المجتمعات المحلية، فيقوم هؤلاء لاحقاً بعزل الأجزاء الأساسية في مختبراتهم ويطلبون تراخيص براءات اختراع في حقل الصيدلة مهملين الأهمية التي قدمتها تلك المجتمعات التقليدية أو دور البلدان التي تعيش فيها هذه المجتمعات.

استخدم المعالجون القدامى في الساموا Samoa لحاء شجرة المامالا في عدة استخدامات طبية، بما فيها مكافحة التهاب الكبد. استطاع الباحثون بالاعتماد على المعارف القديمة، أن يكتشفوا بأن لحاء الشجر هذا إنما يمثّل عنصراً فعالاً لصنع البروستراتين، وهي مادة مضادة لمرض الإيدز AIDS. يبدو أن هذه القصة قد بلغت نهايتها السعيدة، ذلك أنه من المتوقع أن

يتم تقاسم الدخل الناتج عن تطوير هذا العقار مع القرية والأسر التـــي ساهمت في اكتشافه، كما سيذهب جزء من الدخل لدعم أبحاث إضافية حول مرض الإيدز. بدون متابعة وحذر شديدين، يُخشى ألا يتم احترام المعارف التقليدية والاعتراف بأهميتها.

في أمثلة أُخرى، تم تبني وتكييف مجموعات نباتية جديدة متنوعة اعتماداً على مجموعات قديمة، كما تم أخذ براءات اختراع فيها من قبل شركة متخصصة بإنتاج البذور. تستخدم جماعة البيلا، في دولة مالي الأفريقية، أرزاً برياً يعتبر أكثر مقاومةً للتلف وللآفات الزراعية التي تتهدد المحاصيل. استطاع باحثون من جامعة كاليفورنيا- ديفيس أن يستنسخوا المورّثة المسؤولة عن هذه المقاوَمَة وأن يستخدموها في تقوية أنواع تقليدية من الأرُزّ. سجل هؤلاء الباحثون براءة اختراع بهذه المورّثة، ما يطرح السؤال حول العلاقة التـــي تربط الأرُزّ الجديد، المعدّل وراثياً، مع المورثة المقاومة للتلف، وكذلك عن الفائدة التي حصدها شعب البيلا. في نهاية المطاف، تم إحداث صندوق للاعتراف بأصول الموارد (Genetic Resource Recognition Fund) وذلك لتمويل جمعية زمالة مؤلفة من طلاب الزراعة في مالي وفي دول أُخرى حيث ينمو الأرُزّ البري.

أولى العديد من المنظمات الدّولية اهتماماً ملحوظاً لهذه المسائل وذلك بناء على المخاطر المحتملة مالياً وثقافياً. يمكن أن نذكر من بين أكثر هذه المنظمات حضوراً المنظمة العالمية للملكية الفكرية World Intellectual Property Organization (WIPO)، الاتحاد العالمي لحماية التنوعات النباتية الجديدة International Union for the Protection of New Plant Varieties (UPOV)، منظمة الأغذية والزراعة Food and Agriculture Organization (FAO)، منظمة التجارة العالمية WTO، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي United Nations Development Program (UNDP)، منظمة الصحة العالمية World Health Organization (WHO)، برنامج الأمم المتحدة البيئي United Nations Environmental Program (UNEP). هناك العديد من الاتفاقيات الدّولية، إلا أن مسائل كهذه تبقى حديثة نسبياً، ويبقى الرهان على تطور منظومة من القانون الدّولي خلال الفترة القادمة.

Source: World Intellectual Property Organization, Intellectual Property and Traditional Knowledge . No date. http://www.wipo.int/freepublications/en/tk/920/wipo_pub_920.pdf

سياسات الحماية في الولايات المتحدة

على الرغم من توسع حجم التبادل التجاري الأمريكي مع بقية العالم، فإن الضغوط السياسية المفروضة بهدف حماية الصناعات المحلية ما برحت شديدة. يرجع ذلك في جزء منه إلى الإصلاحات التـــي حدثت في الكونغرس والتـــي رفعت بعضاً من الحصانات التـــي كان الكونغرس قد أعطاها في خمسينات وستينات القرن العشرين إلى مجموعات الضغط الصناعية. من أسباب فرض السياسات الحمائية أيضاً، انتهاء الحرب الباردة وتراجع رغبة الولايات المتحدة بالتضحية بمكاسب التجارة في سبيل الحفاظ على تحالفات جيو-سياسية وطيدة. يكمن السبب الثالث وراء اعتماد مثل هذه السياسات في صعود الدّول حديثة التصنيع (NICs) ذات التوجه نحو التصدير في آسيا الشرقية، بما فيها الصين، وما أفرزه هذا الصعود من ضغوط على العديد من الصناعات المحلية في الولايات المتحدة. أخيراً، ساهم تنامي العجز التجاري الأمريكي، وكذلك تنامي الخوف في ثمانينات القرن الماضي من أن تكون أمريكا قد فقدت ريادتها التنافسية، ساهم في ممانعة الولايات المتحدة لفتح حدودها دون معاملة مماثلة من قبل بقية الدّول. مؤخراً، استحضر التنامي السريع في العجز التجاري الأمريكي

وخسارة الكثير من الوظائف في قطاع الصناعة التحويلية منذ بداية الألفية الثالثة، استحضر هذا كله مخاوف المنافسة التـــي كانت سائدة في ثمانينات القرن الماضي. وقد أدت هذه الأسباب بمجملها إلى تزايد حدة النزاعات التجارية.

عادة ما تطبق الحماية في الولايات المتحدة بإجراء مباشر من قبل الرئيس (على سبيل المثال، التقييد الطوعي للصادرات (Voluntary Export Restraints (VERs والذي فُرض على المركبات اليابانية في ثمانينات القرن العشرين) أو من خلال واحد من الإجراءات القانونية التالية:

- رسوم تعويضية لمقابلة الدعم
- رسوم مكافحة الإغراق
- تحرير الشرط الوقائي
- البند 301 الخاص باتخاذ إجراءات انتقامية.

في كل حالة، يمكن لمنشأة، لاتحاد تبادل صناعي أو لجهة حكومية أن يقدم إلى الحكومة الفيدرالية المركزية طلب تحقيق في سلوك دولة أو شركة أجنبية ما.

الرسوم التعويضية لمقابلة الدعم

تُعرَّف **الرسوم التعويضية لمقابلة الدعم (countervailing duty (CVD** بأنّها تعريفة جمركية تُفرض على صناعة ما تم إلحاق الضرر بها عن طريق **إعانات** قدمتها دولة أجنبية إلى منشآتها الوطنية. بما أن الإعانات تسمح للمنشآت ببيع منتجاتها بأسعار أقل مع استمرار تحقيق الأرباح، فإن من نتائج تقديم الإعانات هو جعل هذه المنشآت أكثر تنافسية. تهدف الرسوم التعويضية لمقابلة الدعم إلى رفع أسعار السلع الأجنبية بحيث تعوض أثر الإعانات المقدمة لها. تكمن العبرة من وراء ذلك في إقامة العدالة بين المنشآت المحلية التـــي لا تتلقى أية إعانات من جهة وتلك المنشآت الأجنبية التـــي تتلقى مثل هذه الإعانات من جهة أُخرى.

تُستخدم الرسوم التعويضية لمقابلة الدعم على نحو أضيق مما تستخدم فيه وسائل الحماية الأُخرى من قبيل الرسوم ضد الإغراق. شهدت الولايات المتحدة، منذ العام 1985، من أربع إلى خمس حالات بالمتوسط سنوياً من هذا النوع. يتطلب فرض الرسوم التعويضية لمقابلة الدعم تعريفاً دقيقاً للإعانة ذلك أن هذه الرسوم وجدت أصلاً لإبطال وتحييد النتائج التـــي قد تترتب على مثل هذه الإعانات. تكمن واحدة من فوائد جولة الأوروغواي في أنها أعطت تعريفاً معيارياً للإعانات على أنها مساهمة مالية مقدمة من قبل الحكومة (محلية أو وطنية) أو من قبل جهة عامة والتـــي ينتج عنها منفعة للجهة التـــي تحصل عليها. تأخذ الإعانات أشكالاً متعددة تشمل الضمانات، القروض بفوائد منخفضة، المعاملة الضريبيةً التمييزية، تقديم سلع وخدمات بتكاليف منخفضة أو معدومة بالإضافة للعديد من المساعدات المالية الأُخرى.

رسوم مكافحة الإغراق

تُعرف **رسوم مكافحة الإغراق antidumping duty (ADD)** على أنها تعريفة جمركية تُفرض على المستوردات التـــي تباع بسعر أقل من **القيمة العادلة** للمنتج. يضفي تحديد مفهوم القيم العادلة بعداً ذاتياً على عملية تسويغ فرض رسوم مكافحة الإغراق، تماماً كما يفعل التباين بين التحليلين الاقتصادي والقانونـــي، غير المتوافقين، لظاهرة الإغراق[1]. بالنتيجة، أضحت رسوم مكافحة الإغراق مصدراً هاماً للتوتر التجاري بين الدّول؛ وليس مستغرباً، أن يفضل العديد من الدّول تقوية قواعد منظمة التجارة العالمية WTO الخاصة برسوم مكافحة الإغراق من خلال جعل هذه القواعد أصعب تطبيقاً.

يحدث **الإغراق**، بحسب قواعد منظمة التجارة العالمية، عندما يقوم مصدِّرٌ ما ببيع المنتَج بسعر يقل عن تكاليف إنتاجه في سوق البلد الأصلي. لا يمكن دائماً مقارنة أسعار السوق المحلية بأسعار السوق الأجنبية، كما وإنه يمكن لتجار الجملة، لتكاليف النقل ولبعض الزيادات السعرية الأُخرى أن تحد من فائدة المقارنة بين أسعار السوقين المحلية والأجنبية. من هذا المنطلق، ثمة طريقتان أخريان لتحديد ما إذا كانت سلعة ما تعانـــي من الإغراق أم لا. يمكن أن تتم المقارنات مع الأسعار المعتمدة في أسواق بلدٍ ثالث، أو مع قيم تقديرية لتكاليف الإنتاج. يعتبر إجراء المقارنة مع أسعار بلد آخر مشابها لمقارنة أسعار السوقٍ المحلية في البلد المصدّر مع تلك في سوق البلد الذي يشكو من الإغراق، ويمكن لهذه المقارنة أن تكون مضللة لنفس الأسباب. يمكن للبلد، بناءً على الطريقة الثالثة المحتملة، أن يقدر تكاليف الإنتاج التـــي تتحملها المنشأة الأجنبية وأن يستخدم هذا التقدير تالياً لتحديد ما إذا كان هنالك ثمة إغراق من عدمه. في مثل هذه الحالة، قد لا يحتاج المصدّر لأن يبيع بسعر يقل عن مقدار التكلفة ليجد نفسه متهماً بالإغراق. ويمكن أن يتم فرض رسوم الإغراق في حال لم تقم المنشأة الأجنبية بالبيع بسعر يحقق معدلَ عائد عادي على رأس المال المستثمر[2].

ثمة معيار أخير يجب أن يتحققٍ قبل السماح بتطبيق رسوم مكافحة الإغراق. ينبغي على الدّولة التـــي تشكو من الإغراق أن تكون أيضاً قادرة على إثبات أن الإغراق قد أدى إلى حدوث أضرار مادية طالت شركاتها المحلية. فإذا ما حدث الإغراق، و لم يترافق مع حدوث آثار مؤذية على المنشآت المحلية، فإنه لن يسمح

---

[1] أي هذا ما يترك أيضاً محلاً للتشخيص الذاتي لمشكلة الإغراق بسبب تنازع التحليلين الاقتصادي والقانونـــي- فيما يتعلق بهذه المسألة. (المترجم).

[2] أي أنّ الدولة ستحمّل المنشآت الأجنبية أعباء رسوم الإغراق إذا باعت هذه المنشآت منتجاتها في السوق المحلية بسعر أدنى مما يمكن أن يحقق لها ربحاً عادياً على أقل تقدير، بمفهوم الربح العادي في نظرية الاقتصاد الجزئي. وفي نظرية الاقتصاد الجزئي يعرّف الربح العادي بأنه العائد الذي يتحقق عندما تتعادل التكاليف الكلية مع الإيراد الكلي (أي نقطة التعادل بلا ربح ولا خسارة)، فإذا لم تصل أسعار بيع المنتجات الأجنبية إلى هذا الحد، (حسب تقدير تكاليف الإنتاج) فهذا يعني بشكل تلقائي وجود دعم للأسعار وبالتالي وجود حالة من الإغراق. لاحظ أن حالة زيادة الإيراد الكلي عن التكاليف الكلية تسمى حالة الربح الاستثنائي. (المترجم).

بفرض رسوم مكافحة الإغراق. تحدث حالة كهذه، إذا ما كان هامش الإغراق أقل من أن يعتدّ به.

تعتبر الرسوم المضادة للإغراق، في جوهرها، أداةً بيد السياسة التجارية هدفها الوقاية من السياسات التسعيرية العدائية التـــي تنتهجها المنشآت الأجنبية. يُنظر، بشكل واسع، إلى البيع بسعر يقل عن التكلفة، كإستراتيجية لتوجيه المنافسة بعيداً عن علاقة الأعمال، على أنه يمثّل سياسةً غير عادلة. والسماح بحدوثها يمكن أن يلحق الضرر بالمصالح الاقتصادية للبلد. يحدث مثل هذا الضرر بالذات إذا ما نتج عن الإغراق حدوث ارتفاع في الأسعار بعد أن يتم إخراج المنتجين المحليين من السوق. فرضت الولايات المتحدة، منذ العام 1985، بالمتوسط، واحداً وعشرين رسماً جديداً مكافحاً للإغراق سنوياً.

مع ذلك، تبدأ المشكلات بالظهور لأن مفهوم النظرية الاقتصادية لظاهرة الإغراق وتعريفها القانونـــي غير متطابقين بالمطلق. أولاً، لكي تتمكن شركة ما من أن تبيع في السوق الأجنبية بسعر يقل عن تكلفة إنتاجها، يجب أن تتمتع هذه الشركة بقوة في السوق الوطنية تسمح لها بأن تحقق أرباحاً فوق - عادية بحيث تمكنها هذه الأرباح من دعم مبيعاتها الخارجية. إن المنشأة التـــي لا تحقق أرباحاً تفوق معدل الربح العادي في مكان ما، لا يمكن لها أن تبيع بسعر يقل عن تكلفة الإنتاج في مكان آخر. مع ذلك، عندما تحقق الدّول في شكاوى الإغراق، فإنه نادراً ما تؤخذ بنية السوق بعين الاعتبار. تتفاقم هذه المشكلة عند الاعتماد على تكاليف الإنتاج التقديرية لتحديد مدى الإغراق، ذلك أن القيم التقديرية إنما تتطلب شيئا من التخمين حول التكنولوجيا والمدخلات الأُخرى وهذا ما يفتح الباب أمام هامش خطأ لا يمكن إغفاله.

ثانياً، في أحيان كثيرة، تبيع المنشآت منتجاتها بسعر يقل عن تكلفة الإنتاج وذلك في سياق العمليات التجارية الطبيعية. من الأمثلة الأكثر وضوحاً هو بيع السلع التـــي تقترب من حالة التلف. يقوم مصدِّر السمك الطازج الذي يملك كمية كبيرة منه في حوض السفينة بتخفيض سعر البيع تدريجياً، مع مرور الوقت. في هذه الحالة، تمثّل تكلفة شحن السمك بوساطة السفينة تكلفة مهدورة تم تحمّلها وتشكل خسارة حتمية، ويبقى الخيار الوحيد أمام المصدِّر هو بيع البضاعة بأي سعر ممكن. تتّبع الشركات أيضا تقنية بيع بعض السلع بسعر يقل عن تكلفة الإنتاج من أجل اختراق السوق. تشبه هذه السياسة سلوك محلات - سلاسل التجزئة الكبيرة التـــي تعرض بعض السلع بأسعار منخفضة للغاية وذلك بهدف بناء شهرة ذات قيمة في التعامل لمتاجر التجزئة. أخيراً، تستمر المنشآت بالبيع لفترات طويلة بأسعار لا تغطي تكاليف رأس المال والتكاليف الثابتة الأُخرى ما دامت هذه الأسعار تغطي التكاليف المتغيرة للإنتاج كتكاليف العمل والآلات. نظراً لأن تكاليف رأس المال، كتكلفة أسعار الفوائد على القروض، سوف تدفع بغض النظر عن كميات الإنتاج. يكون الاهتمام في المدة القصيرة أن يكون السعر مرتفعاً بما يكفي لتغطية أجور العمل وتكلفة المدخلات. وعلى المدى الطويل، الشركة التـــي لا تستطيع أن تبيع بسعر مرتفع بما يكفي لاسترداد تكاليف رأسمالها عليها أن تتوقف عن العمل؛ بينما يمكنها، في المدى القصير أن تستمر في الإنتاج بنفس الظروف.

لقد أدى الاستخدام المتنامي لرسوم مكافحة الإغراق إلى إيلاء المزيد من الاهتمام بالتعريف بكيفية

الاستخدام الحذر لهذه الرسوم. في الوقت الراهن، تتباين مواقف الدّول كثيراً حول تطبيق هذه الرسوم وكذلك حول الرغبة في التفاوض على استخدامها. تطبق بعض الدّول هذه الرسوم فقط في حالات نادرة، كما تحرّم بعض الاتفاقيات التجارية، كتلك الاتفاقية الموقعة بين كندا وتشيلي، استخدامَ هذه الرسوم إلا في حالات استثنائية. تستخدم دول أُخرى هذه الرسوم بشكل متكرر وفي أحوال كثيرةٍ كوسيلة سياسية ناجعة لإرضاء مجموعات ضغط صناعية وازنة.

في الولايات المتحدة الأمريكية، تتطلب عملية حصول الشركات على الحماية تقديم التماس إلى إدارة التجارة الدّولية (International Trade Administration (ITA في وزارة التجارة. تحقق إدارة التجارة الدّولية هذه في حدوث الإغراق (أو الإعانات في حال كان الالتماس يتعلق برسوم تعويضية لمقابلة الدعم). إذا أفضت نتائج التحقيق إلى إثبات وجود حالة الإغراق، فإن القضية ستُحال إلى لجنة التجارة الدّولية في الولايات المتحدة (United States International Trade Commission (USITC، وهي لجنة تنظيمية مستقلة. تجري هذه اللجنة (USITC) تحقيقاً إضافياً أعمق لتحديد ما إذا كانت الصناعة الوطنية قد تعرضت لضرر بالغ، ليصار بعد ذلك إلى فرض رسوم تعويضية لمقابلة الدعم أو لفرض رسوم مكافحة الإغراق. لقد شجع النجاح النسبي للشركات الأمريكية في إثبات تعرضها للإغراق من قبل الشركات الأجنبية على تزايد عدد الطلبات المقدمة لالتماس تطبيق الإجراءات المضادة للإغراق في السنوات الأخيرة.

تحرير الشرط الوقائي

سمِّي **تحرير الشرط الوقائي** بهذا الاسم لأنه يشير إلى فقرة في قواعد التبادل التجاري في الولايات المتحدة وفي الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الغات) والتـــي تسمح لصناعة ما بتفادي الضغوط الناشئة عن المستوردات وذلك عن طريق فرض تعريفات جمركية مؤقتة. تحرير الشرط الوقائي يمثّل تعريفة مؤقتة تفرض على المستوردات لتأمين فترة كافية لإجراء التعديل في الصناعة الوطنية. يباشر العمل بتحرير الشرط الوقائي عندما تتقدم صناعة ما بطلب مباشر إلى لجنة التجارة الدّولية في الولايات المتحدة الأمريكية (USITC) تلتمس فيه الحماية من تدفق مفاجئ في المستوردات. يقع عبء تحرير الشرط الوقائي على عاتق المنشأة؛ إذ يتوجب عليها أن تثبت بأنها تعرضت للضرر بسبب المستوردات وليس لسبب آخر كالقرارات الإدارية السيئة على سبيل المثال. في الواقع، لقد أضحى من الصعوبة بمكان أن يتم الحصول على حماية من منافسة المستوردات بناء على هذا الإجراء حيث تم تقديم عدد قليل من الطلبات.

الفصل 301 والمادة 301

يطلب الفصل 301 من قانون التجارة الأمريكي الصادر عام 1974 إلى المفاوض التجاري الخاص بالرئيس، المثلية التجارية للولايات المتحدة (United States Trade Representative (USTR، بأن يتخذ إجراءات ضد أي بلد ينخرط بشكل مستمر في أنشطة تجارية غير عادلة. عادة ما تبدأ الإجراءات بطلب إجراء مفاوضات مع

البلد المعني. تهدف المفاوضات إلى تغيير سياسة البلدان التي تقيّد من تجارة الولايات المتحدة بطريقة غير عقلانية وغير مسوغة. من الجدير بالذكر هنا أنه يعود للولايات المتحدة أن تقرر متى تكون القيود على التجارة الأمريكية غير عقلانية وغير مسوغة.

تشمل الممارسات التجارية، التي يفترض بالممثلية التجارية للولايات المتحدة (USTR) أن تحقق فيها، طيفاً واسعاً جداً. شملت بعض الحالات الحديثة تحقيقاً في إدارة الصين لسعر صرف عملتها، تصرفات أوكرانيا لدعم حقوق الملكية الفكرية، وضعف إذعان الاتحاد الأوروبي لقرار منظمة التجارة العالمية WTO المعارض لعدم سماحها باستيراد الأبقار (المغذّاة هرمونياً).

ثمة برنامج آخر شبيه بالفصل 301 يعرف **بالمادة الخاصة 301**. يطلب هذا الجزء من قانون التجارة الأمريكي إلى الممثلية التجارية للولايات المتحدة الأمريكية USTR بأن تراقب مدى تطبيق حقوق الملكية حول العالم. في العام 2005، جمعت الممثلية التجارية للولايات المتحدة الأمريكية USTR بيانات من تسعين بلداً وجد من بينها اثنان وخمسون بلداً ينقصها الالتزام المناسب بحقوق الملكية، أو أنها تحرم الفنانين الأمريكيين والصناعات الأمريكية ممن يعتمدون على تطبيق الملكية الفكرية من الوصول إلى أسواقها. سيعني إدراج بلد ما على قائمة الممثلية التجارية، أنه لدى الممثلية التجارية للولايات المتحدة الأمريكية USTR بعض القلق حيال هذا البلد ما يستوجب مزيداً من المراقبة عن كثب.

دراسة حالة

العقوبات الاقتصادية

تعتبر العقوبات الاقتصادية نوعاً من القيود التجارية. خلافاً للحصص والتعريفات الجمركية التي تؤثر في المستوردات فحسب، غالباً ما تطال العقوبات الاقتصادية كلاً من الصادرات والمستوردات في آن معاً وربما تشمل أيضاً بعض الجوانب المالية. قد يتم تقييد أو منع الحصول على القروض الدّولية عن طريق البنوك المحلية أو عن طريق وكالات الإقراض الدّولية، كما قد تخضع استثمارات المنشآت الخاصة المحلية في البلد للعقوبات الاقتصادية. من الأمثلة على منع الصادرات نذكر منع الولايات المتحدة لشركاتها المحلية من أن تبيع الحواسيب إلى الاتحاد السوفييتي إبان الحرب الباردة، وكذلك منع بيع بعض السلع والخدمات حالياً إلى كل من كوبا وكوريا الشمالية. ومن الأمثلة على العقوبات الخاصة بالاستثمار والتجارة نذكر مقاطعة المجتمع الدّولي للاستثمار في جنوب أفريقيا قبل إنهاء سياسات التمييز العنصري هناك.

تذهب العقوبات الاقتصادية أبعد من مجرد كونها إجراءات تجارية أو استثمارية. غالباً ما تستخدم العقوبات الاقتصادية كواحدة من الوسائل المستخدمة لتحقيق غاية سياسية أهم – كوقف التوسع (الامتداد) السوفييتي، و"الإرهاب الإيراني"، أو سياسة التمييز العنصري في جنوب أفريقيا. من الملامح الإضافية للعقوبات الاقتصادية هو أنها غالباً ما تترافق مع إجراءات إضافية تتراوح من الضغوط الدبلوماسية حتى الاجتياح العسكري.

السؤال المنطقي الذي يفرض نفسه فيما يخص العقوبات الاقتصادية هو "هل العقوبات الاقتصادية مجدية؟". في دراسة هامة جاءت في مجلدين للإجابة عن هذا التساؤل، حلل ثلاثة اقتصاديين 120 حالة من العقوبات الاقتصادية حول العالم منذ

الحرب العالمية الأولى. يلخص الجدول 5.7 أهم النتائج التي توصلت إليها تلك الدراسة. وجد الاقتصاديون أنه من المهم أن يتم تصنيف العقوبات ضمن خمس مجموعات منفصلة: العقوبات الهادفة إلى إحداث تغيير معتدل في السياسة (على سبيل المثال، إطلاق سجناء سياسيين أو تقييد التخصيب النووي)؛ العقوبات الهادفة إلى زعزعة استقرار حكومة ما. العقوبات الهادفة إلى إيقاف مغامرة عسكرية ضد بلد آخر (كإيقاف الغزو العراقي للكويت على سبيل المثال)؛ العقوبات الهادفة إلى الحد من التوسع العسكري المحتمل؛ بالإضافة للمجموعة الخامسة التي انطوت على أهداف أُخرى كإيقاف سياسة التمييز العنصري في جنوب أفريقيا، أو مقاطعة الجامعة العربية لمبيعات النفط إلى الولايات المتحدة كردٍّ على دعمها لـــ "إسرائيل".

الجدول 5.7 العقوبات الاقتصادية منذ الحرب العالمية الأولى

الهدف	عدد الحالات	النجاحات
تغيير معتدل في السياسة	51	17
زعزعة استقرار حكومة	21	11
تعطيل مغامرة عسكرية	18	6
إضعاف توسع عسكري	10	2
أهداف أُخرى	20	5

حققت العقوبات المفروضة في الفترة الممتدة بين الحرب العالمية الأولى وعام 1990 نسبة نجاح وصلت إلى ما يقارب 38 بالمئة.

المصدر: Gary Clyde Hufbauer, Jeffrey J. Schott, and Kimberly Ann Elliott. Economic Sanctions Reconsidered.Washington, DC: Institute for International Economics. 1990; "Executive Summary," 1998

حتى يقال عن سياسة ما بأنها ناجحة، يجب أن تكون نتائج هذه السياسة متطابقة مع الأهداف المرجوة منها من قبل الدّولة التي فرضت هذه العقوبات، وينبغي أن تكون العقوبات قد ساهمت في الوصول إلى هذه النتائج. أحصى كل من Hufbauert، Schott، وElliott 41 حالة ناجحة من بين 120 حالة مدروسة، إلا أنهم سجلوا أيضا انخفاضاً في حالات نجاح العقوبات بعد العام 1973. وجد هؤلاء الاقتصاديون أن العقوبات تكون أكثر فعالية عندما يكون البلد المستهدف صغيراً، ضعيفاً اقتصادياً، وغير مستقر سياسياً؛ وكذلك عندما يكون البلد حليفاً، وعندما تفرض العقوبات بسرعة وبصرامة؛ وعندما تكون تكاليف العقوبات صغيرة بالنسبة للجهة التي تفرضها وأخيراً عندما يكون الهدف منها هو إحداث تغيير بسيط نسبياً.

كلما كان الهدف من العقوبات صعب التحقيق، كلما زاد احتمال الحاجة لدعم هذه العقوبات بالقوة العسكرية. يعتبر الاجتياح الأمريكي للعراق في العام 2003 مثالاً على ذلك. بالطبع ساهمت العقوبات المفروضة من قبل الأمم المتحدة في شل الاقتصاد العراقي، على الرغم من أن هذه العقوبات لم تطبق أبداً بشكل كامل. بهذا المعنى، يمكن القول بأن العقوبات الاقتصادية ساهمت في إنجاح سياسة الولايات المتحدة الهادفة إلى استبدال الحكومة العراقية. مع ذلك، يُعتقد بأن العقوبات الاقتصادية ما كانت لتتمكن من تغيير الحكومة العراقية لو لم يتم الاجتياح العسكري.

ملخص

- تَستخدم معظم الدّول الحواجز التجارية بغض النظر عن مقدرة هذه الأخيرة على تحقيق الأهداف المرجوة. لا تُستخدم هذه الحواجز، في الدّول الصناعية، بهدف تطوير مزايا نسبية في الصناعات الجديدة، بقدر ما يتمثّل الهدف منها بحماية الصناعات القديمة التي لم تعد قادرة على المنافسة، أو بتقديم حماية مؤقتة لتلك الصناعات التي تتعرض لضغوط من قبل منافسين جدد. تعتبر قطاعات الزراعة، الملابس والنسيج من أكثر القطاعات حماية في العديد من الدّول الصناعية.
- تعتبر كل من التعريفات الجمركية ونظام الحصص آلياتٍ غيرَ فعّالة في خلق (أو المحافظة على) الوظائف. ذلك أن التكاليف الناجمة عن هذه الآليات ستختفي ضمنَ الأسعار التي يدفعها المستهلكون مقابل السلع المحلية والأجنبية التي يشترونها، وتدرك قلة قليلة من الناس مدى عدم فاعلية هذه الآليات.
- إن المستفيد الأول من الحواجز التجارية هم المنتجون الذين يحظون بالحماية وكذلك تلك الحكومات التـــي تتلقى عائدات التعريفات الجمركية. أما الخاسرون فهم المستهلكون. بما أن العائدات المتحققة من الحواجز التجارية تتركز في أيدي فئة قليلة نسبياً، في حين تنتشر الخسائر الناتجة عنها بين العديد من الناس. عادة تكون الدوافع الاقتصادية في معارضة الحواجز التجارية ضيقةً، بينما نجد رغبة واسعة في فرضها.
- تنطوي المناقشات الداعمة لتبني الحماية التي تصب في مصلحة اتباع سياسات الحماية على وجود عوائد اقتصادية للمجتمع، عوائد تكون مقوّمةً بأقل من قيمتها الفعلية أو أنها لا تؤخذ بالحسبان في موازين السوق. بمعنى آخر، ينبغي الإقرار بأن السوق لا يأخذ بالحسبان تلك المكاسب الجانبية المرافقة لعملية الإنتاج. يعتبر قياس القيمة الناشئة عن إنتاج سلعة ما، بما فيها قيمة المكاسب المرافقة، مسألة غاية في الصعوبة، كما إنه غالبا ما تستحيل إمكانية تحديد القيمة المستقبلية للمهارات والتكنولوجيا التي يمكن أن تخلقها صناعة ما.
- بالإضافة للإجراءات الرئاسية، ثمة أشكالٌ متنوعة للحماية في الولايات المتحدة: رسوم تعويضية لمقابلة الدعم لتعويض الإعانات الأجنبية، رسوم مكافحة الإغراق للوقوف في وجه الإغراق الذي تسببه السلع المستوردة، تحرير الشرط الوقائي المستخدم لمواجهة التدفق المفرط للمستوردات، وكذلك استخدام الفصل 301 القاضي بمواجهة إجراءات التجارة الخارجية التي توصف بأنها غير عادلة. فيما عدا تحرير الشرط الوقائي، تحتاج كل واحدة من الأدوات الحمائية الأُخرى إلى إثبات أن المنتجات الأجنبية تدخل السوق الأمريكية بشكل غير عادل وأنها تتسبب بضرر يطال المنتجين المحليين. يعتبر فرض رسوم مكافحة الإغراق الشكل الأكثر تطبيقاً من بين الأدوات الحمائية المذكورة.

المفردات

رسوم مكافحة الإغراق antidumping duty (ADD)
رسوم تعويضية لمقابلة الدعم countervailing duty (CVD)
الإغراق dumping
تحرير الشرط الوقائي escape clause relief
القيمة العادلة fair value
الصناعة الناشئة infant industry
الفصل Section 301
المادة الخاصة Special 301
الإعانات subsidies

أسئلة الدراسة

1. ما هي أكثر الصناعات حمايةً في كل من الولايات المتحدة واليابان؟ أيهما يتأثر بدرجة أكبر بالحواجز الجمركية الأمريكية واليابانية، الدّول ذات الدخل المرتفع أم الدّول ذات الدخل المنخفض؟ اشرح ذلك.
2. ما هي القطاعات التجارية والاستثمارية التي تلقت التغطية في الاتفاقيات الموقعة بعد جولة الأوروغواي للاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات الجمركية؟
3. إذا كانت التعريفات الجمركية ونظام الحصص مكلِفَةً بالنسبة للمستهلكين، وإذا كان ينظر إليها على أنها سياسات غير فعالة لخلق الوظائف أو الحفاظ عليها، فكيف تفسر سماح المواطنين بوجود سياسات كهذه؟
4. ما هي الأسباب الأربعة الرئيسة التي تسوقها الدّول لتسويغ حماية صناعة ما؟ أي من هذه الأسباب يعتبر اقتصاديا وأيها لا يعتبر كذلك؟
5. قوِّم حجة حماية الوظائف وحجة الصناعات الناشئة لتسويغ حماية الصناعة.
6. هل يمكن تبرير وجود التعريفات الجمركية من حيث هي أدواتٌ انتقامية ضد الدّول الأُخرى؟ علل إجابتك.
7. ما هي الإجراءات القانونية الأربعة المتاحة للمنشآت الأمريكية من أجل طلب الحماية لنفسها؟ وما هي الشروط الواجب توافرها لتقديم طلب يتضمن تطبيق كل واحد من هذه الإجراءات؟

الفصل

8 التجارة الدولية ومعايير العمل والبيئة

الأهداف التعليمية

بعد دراسة الفصل 8، سيكون باستطاعة الدارسين:

- تعداد ومناقشة الاحتمالات الثلاثة لوضع المعايير.
- مناقشة وتقديم أمثلة عن العلاقة بين مستوى الدخل ومشاكل البيئة والعمل.
- تعريف معايير العمل.
- التمييز بين الطرائق المُختلفة لحل المشاكل البيئية العابرة وغير العابرة للحدود وشرحها.
- وصف ثلاثة بدائل لمقاييس التجارة من أجل تطبيق معايير العمل والبيئة.

مقدمة: الدخل والمعايير

تمّ، منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، إزالة الكثير من العقبات الرسمية في وجه التجارة الدّولية ولقد أمكن تحقيق ذلك من خلال الجهود المتواصلة التـــي بذلتها دول العالم والتـــي تعمل غالباً ضمن أُطر تفاوضية أمّنتها الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الغات)، منظمة التجارة العالمية، وحديثاً اتفاقيات التجارة الإقليمية حول العالم.

لكن، حدث بالتوازي مع عملية إزالة العقبات التجارية ظهور عوائق جديدة أمام تعميق الاندماج الاقتصادي العالمي حيث نجمت هذه العوائق عن عاملين متمايزين ولكن لهما نفس الأهمية. العامل الأول، يحدث أحياناً أنّ التشريعات والقوانين الوطنية، التـــي يتم تبنيها لأسباب محلية فقط وبشكل غير مقصود، تُحدّ من التجارة الدّولية في بيئة اقتصادية أكثر اندماجاً. على سبيل المثال، يؤدي إصدار قانون بهدف الاستفادة من اقتصاديات الحجم من خلال تمكين شركة واحدة من احتكار خدمات الاتصالات إلى إقفال السوق أمام شركات الاتصالات الأجنبية.

يكمن العامل أو العائق الثانـــي أمام تعميق الاندماج والتكامل الاقتصادي الدّولي في الخلاف حول المعايير حيث يمتد هذا النوع من الخلافات حول معايير المنتجات التقنية إلى معايير الصحة والأمان وإلى معايير العمل والبيئة فتظهر ولأسباب متنوعة قضايا مختلفة تتعلق بهذه المعايير. مثلاً، يُعطي تبنـــي مجموعة مشتركة من معايير الإنتاج مزايا تجارية هامة للشركات التـــي تنتج حالياً وفقاً لهذه المعايير وبالتالي يطمح كل بلد إلى توسيع

مجالات تطبيق معاييره الخاصة. يكمن أحد الأسباب الأُخرى للكثير من النـــزاعات حول المعايير في الاختلاف الكبير في مستويات الدخل حول العالم. تستند التجارة بين الدّول المتقدمة والدّول النّامية عادةً إلى المزايا المقارنة وتؤدي إلى انتقال الدّول على منحنيات الإنتاج الممكنة الخاصة بها مما يقود إلى المزيد من التخصص في الإنتاج. لكن، تجب الإشارة هنا أنّه بالرغم أنّ كسب كل دولة من التجارة قد يكون كبيراً فالتخصص العميق يخلق رابحين وخاسرين داخل البلد الواحد مما يثير التساؤل حول العدالة والإنصاف.

تختلف وبشكلٍ هائل ظروف ومستويات المعيشة في الدّول النّامية عنها في الاقتصادات ذات الدخل المرتفع مثل الولايات المتحدة. بشكلٍ مُحدد، تنتشر في الدّول النّامية بشكل أكبر نسبياً من الدّول ذات الدخل المرتفع عوامل مثل أُجور أقل، ساعات عمل أطول، ظروف عمل أقل أماناً، صناعات أكثر تلويثاً، واهتمام أقل بمشاكل التدهور البيئي. عندما تقوم التجارة بين الدّول المتمايزة في شروط المعيشة فيها يبدأ الأفراد بالتساؤل حول السلع الرخيصة التـــي يستوردونها من الدّول ذات الدخل المنخفض ومن أمثلة الأسئلة التـــي تُطرح: هل يحدث استغلال للأطفال في عمليات الإنتاج في تلك الدّول؟ هل ظروف العمل صحية وآمنة؟ هل يمتلك العمال حقوقاً سياسية ومدنية؟ وهل تُتّبع طرائق الإنتاج الصديقة للبيئة؟ إذا كان الجواب على هذه التساؤلات بالنفي، هل يمكن عندها استخدام الحواجز التجارية مثل الضرائب الجمركية، الحصص أو الحظر التام للمستوردات أو الضغط بشكلٍ فعّال على الدّول المُصدّرة لتغيير ممارساتها؟

وضع المعايير: التوفيق، الاعتراف المتبادل أو الفصل

يمكن تحقيق اندماجٍ تامٍ بين اقتصادَين أو أكثر حتـــى في حال اختلاف القواعد والتشريعات والمعايير النافذة في كل منهما على حدة. تُعد الولايات المتحدة مثالاً جيداً على ذلك حيث تفرض كل ولايةٍ معاييرها الخاصة بمستويات انبعاث الغازات من العربات، الحد الأدنـــى للأُجور، تدريب وتأهيل المدرسين، سلامة الغذاء، معايير البناء، وتوفّر المنتجات وغيرها. من المحتمل جداً أن يحدث اختلافٌ من حيث القواعد والتشريعات والمعايير ضمن مستويات أقل من الاندماج بين الدّول ذات السيادة كما في حالات اتفاقيات التجارة الجزئية، مناطق التجارة الحرة، الاتحادات الجمركية والأسواق المشتركة.

يُعد توفيق معايير المُنتَج والعمليات أحد الخيارات المطروحة أمام الدّول الساعية لتوسيع روابطها التجارية. يُشير مصطلح **توفيق المعايير Harmonization of standards** إلى الحالة التـــي تشترك فيها دولتان أو أكثر بمجموعةٍ عامة من المعايير في مجال معين مثل سلامة المُنتَج، العمل، البيئة، المنافسة العادلة وغيرها. يوجد أيضاً خيارٌ آخر أمام تلك الدّول وهو **الاعتراف المشترك والمتبادل بالمعايير mutual recognition of standards** حيث تحتفظ كل دولةٍ بمعايير المُنتَج والعمليات فيها ولكن تقبل معايير الدّول الأُخرى كمعاييرٍ صالحة وكافية. مثلاً، يمكن ألاّ يتلقى طبيبٌ بشري مُتدرب ومُتأهل في بلد أجنبـــي نفس مستوى التدريب مثل طبيب بشري تدرّب في البلد الأم، ولكن في ظل نظام من الاعتراف المتبادل يمكن لهذا الطبيب أن يكون مؤهلاً للعمل في أي

من البلدين. أمّا الخيار الثالث المُتاح في هذا المجال فهو **فصل المعايير separate standards** حيث تحتفظ كل دولة بمعاييرها الخاصة ولا تعترف بالمعايير التـــي تخص أياً من الدّول الأُخرى. مثلاً، إذا كانت الدّولة تفرض قواعدَ صارمةً في مجال مبيدات الأعشاب المتبقية على الخضار بعد حصادها، عندئذ، نتيجة فصل المعايير، تُحظّر هذه الدّولة المستوردات من هذه المواد إذا كانت تُعدها غير آمنة. تطبق معظمُ اتفاقيات التجارة الإقليمية وكذلك منظمة التجارة العالمية مزيجاً من التوفيق، الاعتراف المشترك والفصل في المعايير.

لا توجد قاعدةٌ عامة لتحديد الطريقة الأكثر كفاءةً أو الأكثر عدالةً في كل الحالات. تكون، في الغالب، طريقة توفيق وانسجام المعايير التقنية المتعلقة بتصميم أو أداء المُنتَج مفيدة كونها تؤدي إلى خلق أسواقٍ موحّدة وأكبر حجماً وكذلك زيادة مستوى الكفاءة. تُقدم أمثلة بسيطة مثل عدد أسنان اللولب بالسنتيمتر على البراغي أو قياس المأخذ الكهربائي في الأجهزة المترلية حالات توضيحية حيث يعمل الانسجام والتوفيق على توحيد السوق وخلق مكاسب الكفاءة في كل الاقتصاد. في حالاتٍ أُخرى، قد يُؤدي توفيق المعايير إلى ظهور مشكلةٍ محتملة وهي تثبيت مجموعة من المعايير رديئة المستوى وتُعدّ التكنولوجيا الحديثة أفضل مثال في هذا المجال حيثُ يستحيل التنبؤ بتطور المنتجات والعمليات الجديدة ولذلك فإنّ تجميد المعايير التقنية بشكل متطلبات قانونية قد يُحدث آثاراً ضارةً على التحديثات المستقبلية. بالإضافة لما تقدم، يوجد العديد من المجالات، مثل التشريعات العمالية والبيئية، حيث يكون من غير الواضح أي البلدان يمتلك أفضل القواعد؛ في مثل هذه الظروف يكون الاختيار الأمثل هو الاعتراف المشترك والمتبادل لأنّه يسمح بالمنافسة بين معايير مختلفة والتـــي يمكن أن تساعد في توضيح المزايا والتكاليف لكل واحد منها.

يتسبب الاعتراف المتبادل أحياناً بمشكلة إضافيةٍ نتيجة فشلهُ في لحظ الاختلافات بين الدّول. بشكلٍ عام، كلما انخفض مستوى الدخل في البلد كلّما تراجعت قدراته الإدارية والعلمية والتقنية على تصميم وتطبيق المعايير. بالإضافة لما تقدم فإنّ الأولويات الوطنية تتغير مع تغير مستوى الدخل ولا يوجد أي مبررٍ لهيمنة مبررات مجموعة واحدة من الدّول على الأولويات الخاصة بالدّول الأُخرى. لكن مع ذلك، لا تمثّل الاختلافات في مستويات الدخل عقبةً بشكل دائم أمام توفيق المعايير لأنّ الكثير من معايير المنتجات هي اعتباراتٌ تقنية حيث يكون تبنـــي مجموعةٍ مشتركة من القواعد بهذا الخصوص أمراً صائباً إذا أدى إلى توسيع السوق وتخفيض الأسعار.

بشكلٍ عام، من الأفضل عند اختلاف مستويات التنمية بين الدّول أن تلجأ هذه الأخيرة إلى الاعتراف المتبادل بمعايير بعضها بعضاً وإذا لم يكن هذا الخيار ممكناً بسبب الأمان والسلامة أو غيرها يمكن أن تحتفظ كل دولة بمعاييرها الخاصة. بالرغم من وضوح نظرية التجارة حول هذه النقطة، يجد الكثير من الأفراد الذين يقطنون في الدّول ذات الدخل المرتفع صعوبةً في قبولها ولاسيما فيما يتعلق بمعايير العمل والبيئة. يخشى الكثيرون أن يؤدي فقدان مجموعة من المعايير المشتركة في مجالات العمل والبيئة إلى ارتفاع حدة الضغوط التنافسية على الشركات المحلية لتخفيض مستوى معاييرها أو إلى الانتقال إلى دول أُخرى من أجل تخفيض

تكاليفها. جرى تسمية هذه الحالة الممكنة **بالسباق نحو القاع race to bottom** حيث يمثّل القاع المستوى الأدنـــى الممكن للمعايير. سنقوم في الفقرات القادمة بدراسة هذه القضية وغيرها من القضايا المتعلقة بمعايير العمل والبيئة.

دراسة حالة

الدخل، البيئة والمجتمع

يستخدم البنك الدّولي أربع فئات لتصنيف دول العالم وفق مستويات دخلها (مقومةً بالدّولار الأمريكي لعام 2010) وهي (1) الدّول ذات **الدخل المرتفع high-income** وهي التي يكون مستوى الدخل الفردي فيها 12,276 دولار أو أكثر، (2) مجموعة الدّول ذات **الدخل المتوسط الأعلى upper-middle-income** وهي التي يتراوح مستوى الدخل الفردي فيها بين 3,976 و12,275 دولار، (3) مجموعة الدّول ذات **الدخل المتوسط الأدنى lower-middle-income** وهي التي يتراوح الدخل الفردي فيها بين 1,006 و3,975 دولار، (4) مجموعة الدّول ذات **الدخل المنخفض low-income** وفيها يكون الدخل الفردي أقل من 1,005 دولار أو أقل.

يُبين الجدول 1.8 عدد الدّول، حجم السكان، ومتوسط الدخل الفردي لكل مجموعةٍ من مجموعات الدخل الأربع. في عام 2010، كان نحو نصف سكان العالم يعيش بمستوى دخل منخفض أو متوسط أدنى. من المؤكد أن تؤدي الفروقات في مستويات الدخل من الحجم المبين في الجدول 1.8 إلى تباينات هامة في المؤشرات الاجتماعية والبيئية كما هو مبين في الجدول 2.8.

الجدول 1.8 مستويات الدخل وحجم السكان وفق تصنيفات البنك الدّولي، 2010

مجموعات الدخل	عدد الدول	عدد السكان (مليون)	متوسط الدخل الفردي (US$)
المنخفض	35	796.3	526
أدنى المتوسط	56	2,518.7	1,716
أعلى المتوسط	54	2,452.1	6,247
المرتفع	70	1,127.4	38,352

يعيش أغلب سكان العالم في دول مُصنّفة ضمن مجموعة الدخل المنخفض أو أدنى المتوسط

Source: World Bank, *World Development Indicators.*

يعرض الجدول 2.8 أربعة مؤشرات هامة اقتصادياً واجتماعياً وبيئياً. يُعد المؤشر الأول وهو معدل وفيات الأطفال الرّضع مقياساً أساسياً للظروف الصحية ويبين هذا المؤشر اتجاهاً قوياً للتراجع مع نمو الدخل وذلك بسبب الفوائد الناجمة عن تحسن مستويات الصحة العامة والتغذية المترافقة مع توفر فرص أكبر للوصول إلى خدمات العناية الصحية كماً ونوعاً. يمثّل المؤشر الثاني وهو الوصول إلى مياه شرب آمنة واحداً من أهم مشاكل الصحة العامة في العالم ويمكن اعتباره مشكلةً بيئيةً بآثار صحيةٍ مباشرةٍ. مع ارتفاع مستويات الدخل تزداد بشدة نسبة السكان الذين يُتاح لهم الحصول على مياه شرب آمنة حتى إنّ كل السكان تقريباً في الدّول ذات الدخل المرتفع تتوفر لهم إمكانية الوصول لهذه المياه. يجب عدم تفسير ذلك وكأن الدّول ذات الدخل المرتفع ليس لديها مشاكل تخص المياه؛ لكن يعني ببساطة أن لدى مواطنيها قدرة الوصول إلى مياه شرب آمنة.

الجدول 2.8 مستويات الدخل، المجتمع والبيئة

مجموعة الدخل	معدل وفيات الأطفال تحت 5 سنوات لكل 1000، 2010	نسبة السكان ذوي الوصول إلى مياه شرب آمنة	معدلات انبعاث CO_2 طن متري للفرد، 2008	نسبة التغير في محميات الغابات، 1990-2010
المنخفض	107.9	65.2	0.3	1.2 –
المتوسط الأدنى	69.4	86.8	1.5	9.1 –
المتوسط الأعلى	19.6	92.9	5.3	1.6 –
المرتفع	6.4	99.5	11.9	1.6

نجد هنا أنّه مع نمو الدخل تتحسن بعض الظروف، وبعضها يتراجع وبعضها يتغير بشكل كبير.

Source: World Bank, *World Development Indicators.*

يظهر المؤشران الآخران نموذجاً ملتبساً. في الحالة الأولى، تتفاقم ظروف انبعاث غاز أُوكسيد الكربون مع نمو الدخل. يُعد غاز أُوكسيد الكربون أحد المسببات الأساسية لمشكلة الدفيئة العالمية ويتم إنتاجه عند حرق الوقود الأُحفوري وفي هذا المجال تحرق الدّول ذات الدخل المرتفع كمية أكبر من الطاقة مقارنةً مع الدّول ذات الدخل المنخفض ولذلك فهي تُولّد تقريباً كمية أربعين ضعفاً من غاز الكربون للفرد الواحد مما تنتجه الدّول ذات الدخل المنخفض. وتأخذ الدّول ذات الدخل المتوسط موقعاً متوسطاً بين المجموعتين السابقتين لكنّها تُظهر نفس النمط من تزايد استهلاك الوقود وكذلك معدلات انبعاث غاز أُوكسيد الكربون مع ارتفاع مستوى الدخل. تميل بعض المؤشرات البيئية للتحسن، مع ارتفاع مستوى الدخل، على الأقل بعد مستوى عتبة معينة للدخل مثل جودة المياه، بينما لا تُظهر بعض المؤشرات الأُخرى نمطاً واضحاً بالرغم من وجود اتجاه على المدى الطويل للتحسن. ويمكننا الإشارة إلى معطيات الجدول 2.8 حول حماية أو حفظ الغابات كمثال على ذلك. يظهر أنّ الدّول في مجموعة الدخل المتوسط الأدنى تقوم بإزالة الغابات[1] عند أعلى معدل، بينما تتراجع محميات الغابات في الدّول ذات الدخل المتوسط الأعلى وكذلك الدخل المنخفض بمعدلات أقل من ذلك بكثير بالمقابل تقوم الدّول ذات الدخل المرتفع بزيادة محميات الغابات فيها.

بالمحصلة، من المفيد، عند التفكير بمعايير العمل والبيئة، تذكّر الأنماط العامة لمستويات الدخل المختلفة جداً عبر الدّول.

معايير العمل

مؤخراً، طالبت الولايات المتحدة وغيرها من الدّول بتضمين معايير العمل والمعايير البيئية في كل المفاوضات التجارية المقبلة. يُعد هذا المطلب قضيةً ذات بُعد سياسي ومن المحتمل أن تظهر وتخبو عبر الزمن، ويعتمد ذلك جزئياً على الحزب السياسي الموجود في السلطة[2]، لكن تعكس هذه القضية أيضاً الاهتمام العالمي المتزايد بقضايا مرتبطة بحقوق الإنسان والبيئة. في الوقت الحالي، تتضمن الاتفاقيات التجارية للولايات المتحدة مع كلٍ من

[1] وتقليص مساحاتها إلى الحد الأدنى. (المترجم)

[2] في الولايات المتحدة الأمريكية وكذلك في غيرها من الدّول. (المترجم)

كندا والمكسيك (اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية)، ومع الأردن، وتشيلي بنوداً تتعلق بمعايير العمل والبيئة إما في المعاهدة ذاتها أو كاتفاقٍ جانبـــي وفي كل حالة، تُحدد هذه المحادثات ضرورة قيام كل بلد بتطبيق معاييره الخاصة وإلا سيواجه غراماتٍ مالية. يرى الكثير من الناشطين في مجال العمل والبيئة في ذلك خطوةً غير كافية ويضغطون نحو تضمين الحظر التجاري كجزءٍ من آلية التطبيق، في كلٍ من الاتفاقيات الحالية والمستقبلية، بما فيها تلك الاتفاقيات التـــي توصلت إليها منظمة التجارة العالمية.

تُعد الشكاوى ضد التجارة من قبل المهتمين بقضايا العمل والبيئة مشابهةً تقريباً لما تقدم؛ ففي كلتا الحالتين توجد دعاوى بأنّ التجارة مع الدّول ذات المعايير منخفضة المستوى تؤدي إلى سباق نحو القاع وأنّ الدّول ذات المعايير مرتفعة المستوى تضطر إلى تخفيض مستوى المعايير الخاصة بها وإلا ستواجه خسائر في فرص العمل والصناعة. أكثر من ذلك، توجد ادعاءات بأنّ هذا النوع من التجارة غير عادل وذلك لأنّ الإخفاق في وضع أو في تطبيق هذه المعايير يعطي مزايا تجارية للشركات في الدّول ذات المعايير منخفضة المستوى. لكن من المفيد، قبل معالجة هذه القضايا، توضيح المقصود بمصطلح المعايير وبشكل خاصٍ معايير العمل.

تعريف معايير العمل

يُعد مصطلح معايير العمل متعدد الأوجه كونه يتضمن العديد من الحقوق المحتملة، من الحقوق الأساسية مثل الحق في التحرّر من العمل القسري إلى الحقوق المدنية مثل الحق في التمثيل في اتحاد أو نقابة. حالياً، لا توجد مجموعة مركزية من حقوق العمل يراها كل الأفراد حقوقاً إنسانية عامة.

كنقطة بداية سنتناول معايير العمل الخمسة التالية التـــي تُعدها **منظمة العمل الدّولية (ILO)** حقوقاً أساسيةً (انظر دراسة الحالة حول منظمة العمل الدّولية لاحقاً في هذا الفصل) والتـــي تمت مراجعتها من قبل منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية Organization for Economic Cooperation and Development:

- تحريم العمل القسري
- حرية تشكيل الجمعيات
- الحق في التنظيم والتفاوض الجماعي
- إنهاء استغلال عمل الأطفال
- عدم التمييز في التوظيف.

من المحتمل أن يتحقق توافق معظم الأفراد حول هذه الحقوق، على الرغم من وجود مقدارٍ لا بأس به من عدم الوضوح يتعلق بكل واحد منها. على سبيل المثال، قد تبدو الظروف التـــي تعتبرها دولةٌ ذات دخل مرتفع استغلاليةً مقبولة في دولة أُخرى فقيرة، كذلك يمكن أن تكون القيم الثقافية أو الدينية المتعلقة بفرص التوظيف للذكور والإناث متعارضة مع فكرة عدم التمييز.

توجد معايير أُخرى أكثر إثارةً للخلاف بكثير ومثال ذلك المعايير العالمية للحد الأدنـــى من الأجور،

حدود عدد ساعات العمل اليومية، وقضايا الصحة والآمان في أماكن العمل إذ يصعب تحديد هذه المعايير بوجود فروقات كبيرة في مستويات الدخل وظروف المعيشة حول العالم. تواجه الدّول ذات الدخل المرتفع، حيث يكون العمل غير الماهر نادراً نسبياً، مجموعةً من القيود الاقتصادية تختلف عن تلك القيود التـــي تواجهها الدّول ذات الدخل المنخفض حيث يكون هذا النوع من العمل وفيراً نسبياً. مثلاً، إذا أُلزمت الدّول ذات الدخل المنخفض بدفع حد أدنـــى للأجر مرتفع بشكل كاف لمواجهة الانتقادات القائمة في الدّول ذات الدخل المرتفع فإنّ الكثير من الأفراد يخشون أن تكون نتيجة ذلك توقف عمليات الإنتاج وارتفاع مستويات البطالة بدلاً من ارتفاع وتحسن مستويات المعيشة. بشكلٍ آخر، قد يكون تحديد حد أدنـــى مرتفع كثيراً للأجر هدفاً جيداً، لكنّه قد يؤدي إلى تخفيض مستويات المعيشة في الدّول ذات الدخل المنخفض. ولكن حتـــى هذه القضية تبقى غير واضحة لأنّه ليس من السهل تحديد مستوى الأجر الذي يُعد مرتفعاً جداً.

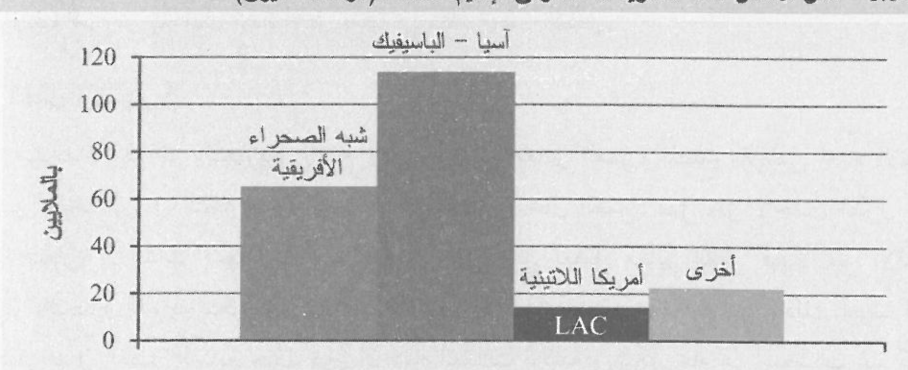
دراسة حالة

عمل الأطفال

التعريف الأكثر انتشاراً *للطفل* هو الشخص الذي يقل عمره عن 18 سنة وهو التعريف المُقدم من قبل الأمم المتّحدة ومنظمة العمل الدّولية (منظمة العمل الدّولية: انظر دراسة الحالة) والمقبول من معظم الدّول. يُعد معظم الأطفال نشيطين اقتصادياً بدون أن يدخلوا ضمن الفئة السلبية من عمل الأطفال لأنّهم يؤدون أعمالاً خفيفة، ساعات عملهم ليست طويلة، ويعملون لدعم دراستهم أو لاكتساب الخبرة.

من السهل أن تكون معارضاً لمساوئ عمل الأطفال وبشكل خاص عندما يكون هذا العمل خطيراً على الحالة الفيزيولوجية أو النفسية للأطفال. لكن تصبح هذه المعارضة أكثر تعقيداً في حال عدم توفر المدارس وكذلك عندما تعتمد الأُسر الفقيرة على المداخيل الصغيرة التي يحصل عليها أبناؤها. يساهم الأطفال وعملهم في هذه الحالات بنجاة أُسرهم وبالتالي يجب ألا تقتصر السياسة الإنسانية تجاه هذا الموضوع على تحريم عمل الأطفال.

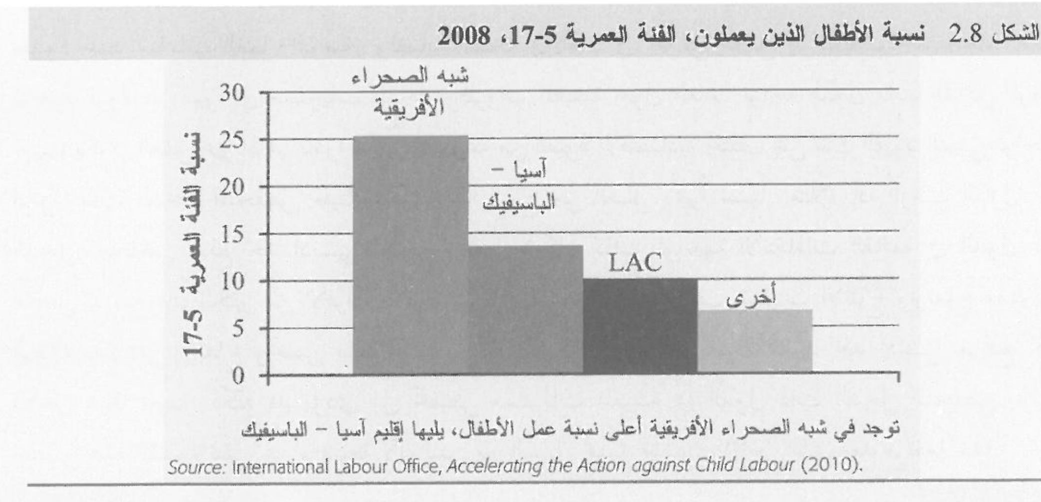
الشكل 1.8 عمل الأطفال الفئة العمرية 5-17 وفق الإقليم، 2008 (الوحدة: مليون)



توجد معظم حالات عمل الأطفال في آسيا، تليها شبه الصحراء الأفريقية. تُمثّل LAC دول أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي.

Source: International Labour Office, *Accelerating the Action against Child Labour* (2010).

الشكل 2.8 نسبة الأطفال الذين يعملون، الفئة العمرية 5-17، 2008



توجد في شبه الصحراء الأفريقية أعلى نسبة عمل الأطفال، يليها إقليم آسيا – الباسيفيك

Source: International Labour Office, *Accelerating the Action against Child Labour* (2010).

يبدو أنّ عمل الأطفال يتراجع حول العالم، لكنّه ما يزال شائعاً في بعض أجزاء العالم حيث تُقدر منظمة العمل الدّولية أن عدد الأطفال العاملين الذين تتراوح أعمارهم بين 5-17 عاماً قد بلغ 215.3 مليون في عام 2008 منهم 115.3 مليون كانوا يعملون في أعمال خَطِرة على حالتهم الفيزيولوجية أو النفسية. جغرافياً، ينتشر هؤلاء الأطفال العاملون بكثرة في إقليم آسيا- الباسيفيك، يليه إقليم أفريقيا الصحراوية (انظر الشكل 1.8).

يوجد عددٌ أقل من الأطفال العاملين في أفريقيا الصحراوية مقارنةً مع آسيا-الباسيفيك لكن نسبة أكبر من أطفالها مضطرون للعمل. في عام 2008، أكثر من واحدِ من كل أربعة أطفال في المجموعة العمرية 5-17 عاماً كانوا يعملون (الشكل 2.8). ومن الأسباب الرئيسة لذلك الفقر، وعدم توفر فرص التّعلم، والزراعة.

يُعد قطاع الزراعة المُستخدِم الأكبر لعمل الأطفال (60 بالمئة من مجموع حالات عمل الأطفال) ويأتـــي قطاع الخدمات في المرتبة الثانية (25.6 بالمئة) يليهما قطاع الصناعة (التحويلية، البناء، التعدين، والمرافق العامة) في المرتبة الثالثة (7 بالمئة). يعمل عددٌ قليل جداً في قطاعات الصناعات الموجّهة نحو التصدير و، بشكلٍ عام، تتراجع حالات عمل الأطفال مع تزايد الناتج المحلي الإجمالي. كذلك، ينخفض عدد هذه الحالات مع توفر فرص الدراسة. ترى منظمة العمل الدّولية وغيرها أنّ نشر وتوسيع المدارس إنما يُمثل الأداة الأكثر فعالية في مكافحة عمل الأطفال.

معايير العمل والتجارة

يُعد استخدام الحواجز التجارية، لإلزام الدّول بتطبيق معايير العمل، المصدر الرئيس لعدم الاتفاق بين الاقتصاديين المختصين في التجارة الدّولية وبين الناشطين في مجال العمل: فهل يحق لإحدى الدّول استخدام العقبات التجارية لإحداث ضغط على دولة أُخرى من أجل تعديل معايير العمل فيها؟ يميل الاقتصاديون المختصون بالتجارة الدّولية ليكونوا أكثر تشكيكاً حول استخدام مثل هذه الحواجز وذلك جزئياً للأسباب التـــي ذُكرت في الفصل السابع حيث تبين أنّ هذه العقبات مُكلفة وبشكلٍ عام هي سياسات غير كفوءة في تحقيق معظم الأهداف التـــي تُستخدم من أجلها. وبالإضافة إلى الخسارة الصافية في كل من مجالي الاستهلاك والإنتاج في البلد الأم، يثير استخدام الحواجز التجارية من أجل تطبيق المعايير في الدّول الأُخرى عدداً من

عوامل القلق لدى الاقتصاديين ومن بين هذه العوامل: فعالية هذه العقبات في تحقيق تغيير في البلد المُصدّر، عدم وضوح الحد الفاصل بين الحمائية وبين الاهتمام بالمعايير، عدم توفر اتفاق حول المحتوى المُحدد للمعايير، وإمكانية إثارتها لحروب تجارية أكبر. سنقوم لاحقاً بدراسة كل هذه العوامل.

الفعالية: بالإضافة للخسائر الصافية والآثار على توزيع الدخل الناجمة عن الحواجز التجارية، يتضح أنّ الدّول الكبيرة فقط تستطيع أن تأمل في استعمال الحواجز التجارية بنجاح وذلك لأنّ البلد الصغير لا يستطيع تحقيق أثرٍ كبير بشكل كافٍ على الطلب ومثال ذلك إذا قرر بلد صغير مثل هولندا أنّ منتجي الملابس في هاييتـــي يقومون باستغلال الأطفال، فمن غير المحتمل أن ينجح أي حاجز تجاري تفرضه هولندا على وارداتها من هاييتـــي في تخفيض الطلب بشكل كافٍ لوقف الممارسة الخطأ في تلك الدّولة. فقط الدّول التـــي تشغل حصة مهمة من سوق هاييتـــي للألبسة تستطيع وضع حواجز يمكن أن تُكلّف المنتجين في تلك الدّولة، وحتـــى في هذه الحالة يجب ألاّ يتوفر للألبسة من هاييتـــي أسواقٌ أُخرى بديلة. كما أنّه حتـــى في تلك الحالة من الممكن ألاّ يحصل أي تغيير حيث توجد عدة أمثلة (كوبا، ميانمار وغيرها) عانت فيها هذه الدّول من تكاليف كبيرة نتيجة الحظر التجاري و لم تقم بالمقابل بتغيير سياساتها. في الحقيقة، تنص القاعدة العامة هنا على ازدياد فعالية الحاجز التجاري مع ارتفاع عدد الدّول التـــي توافق على فرضه وعلى سبيل المثال شكّل الموقف الموحد عالمياً بين الاقتصادات الصناعية في وجه جنوب أفريقيا في النهاية وحتـــى جزئياً السبب في إنهاء سياسة التمييز العنصري " الأبارتايد" في تلك الدّولة.

بالإضافة إلى مشكلة تكوين تحالف بين الدّول، يوجد عائقٌ إضافي في وجه فعالية الحواجز التجارية وهو أنّها أحياناً تجعل الأمور أسوأ وليس أفضل. تنشأ هذه الحالة عندما يتسبب الحظر التجاري في دفع المنتجين داخل البلد إلى الانتقال إلى القطاع غير الرسمي وغير المنظّم - بعيداً عن سلطة المفتشين والمنظمين المحليين. يحدث جزء ما من مجموع عمليات الإنتاج في كل اقتصاد ضمن ما يُسمى **الاقتصاد غير المنظّم informal sector** وهذا القطاع ليس بالضرورة مُنتجاً للبضائع غير القانونية مثل المخدرات لكنّه ببساطة غير خاضعٍ للضريبة وغير منظّم ولا يتم التفتيش عليه. تميل نسبة الاقتصاد غير المنظم من الاقتصاد الكلي إلى أن تكون أكبر نسبياً في الدّول النّامية مقارنةً بالاقتصادات الصناعية، وهو يتألف عادةً من شركات صغيرة تعمل برأسمال صغير. وعادةً، يحصل العاملون في هذا الاقتصاد على أجورٍ أقل ويعانون من ظروفِ عمل أشد قساوةً. إذا ترتب على العقوبات التجارية على أي دولة خلق دوافع لدى أصحاب العمل من أجل تفادي تقارير مفتشي العمل عندها قد يجد قسم أكبر من السكان العاملين أنفسهم في ظل ظروف عمل أكثر سوءاً.

خط الفصل الضبابي بين الحمائية والاهتمام متـــى يبرر الاهتمام بإجراءات وممارسات العمل في الدّول الأُخرى اللجوء إلى الحمائية؟ لا يوجد جواب مُحدد على هذا السؤال بالرغم أنّه من المؤكد أنّ مصالح خاصة تستخدم أحياناً قضية معايير العمل كوسيلةٍ أو أداة لتبرير الهدف الحقيقي - الحمائية من المنافسة الخارجية.

بالفعل هذا ما يخشاه الكثير من الدّول النّامية وهو يوضح سبب رفض حكومات تلك الدّول مناقشة معايير العمل. تمتلك الدّول النّامية وفرةً كبيرة من عرض العمل غير الماهر وهي تعتمد على الأعمال ذات الأجر المنخفض والإنتاجية المنخفضة لاستيعاب قسمٍ كبير من قوة العمل فيها. في تلك الدّول يُنظر بشكلٍ واسع إلى اقتراحات وضع معايير للعمل ولاستخدام الحواجز التجارية كآلية لتطبيق تلك المعايير على أنّها صيغةٌ للحمائية من قبل الدّول الغنية. وبسبب أن معظم الدّول الغنية مستمرة في حماية أسواقها في مجالات هامة بالنسبة للدول النّامية — الزراعة، الملابس والأقمشة – فإنّه يوجد شكٌ قوي بأنّ الدعوات لوضع معاييرٍ للعمل هي طريقةٌ لإضعاف المزايا المقارنة للدول الفقيرة ولإغلاق أسواق دول الدخل العالي في مجالات مُختارة.

المضمون المحدد لمعايير العمل يجب الاستمرار في العمل من أجل حل مشكلة الوصول إلى اتفاق حول المضمون الدقيق للمعايير. لقد رأينا كيف يتغير عمل الأطفال مع تغير مستوى الدخل، وحتى أنّ تعريف الطفل يختلف بين الدّول. مثلاً، اصطدم الوصول إلى اتفاقٍ عالمي حول عمل الأطفال حتى الآن بالخلاف حول تعريف الحد الأدنى لسن العمل القانوني، هذا غير الإدانة غير الواضحة لهذه الممارسة. كذلك فإنّ المعايير الأُخرى مثيرةٌ للخلاف بنفس المستوى، بالرغم من أنّه يمكن تصور إمكانية الوصول إلى إجماعٍ دولي في المدى الطويل. لكن، حالياً فإنّ عدم وجود اتفاقٍ دولي حول المضمون المُحدد لمعايير العمل، إضافةً إلى المقترح الغامض المقدم من قبل منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD) ومنظمة العمل الدّولية (ILO) يعني أنّ فرض العقوبات التجارية هو إجراءٌ أُحادي الجانب من الممكن جداً أن يؤدي إلى نزاعاتٍ وبالتالي إلى تقويض العلاقات الاقتصادية الدّولية.

إمكانية اندلاع حرب تجارية يتمثّل أحد الالتزامات الأساسية للدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بضرورة معاملة الدّول الأعضاء الأُخرى في المنظمة بنفس المعاملة أي لا يُسمح لأية دولةٍ عضو في المنظمة بالتمييز ضد دولةٍ عضو أُخرى. ومع هذا توجد استثناءاتٌ، كما في حالات الأمن الوطني، أو حالة المنافع الخاصة المُقدمة للدول الأعضاء في منطقة تجارة حرة. لكن وبشكلٍ عام، من غير المسموح القيام بممارسات تجارية تمييزية. بالنتيجة، فإنّ اللجوء إلى العقوبات التجارية كوسيلةٍ لفرض معايير العمل يجعل البلد مخالفاً لشروط والتزامات منظمة التجارة العالمية ويفسح في المجال أمام مخاطرٍ التصعيد من قبل الدّولة المُستهدفة. ومن غير المؤكد أين تنتهي هكذا حالة.

الأدلة على أنّ المعايير المنخفضة تمثّل ممارسة سلبية

تتمثّل إحدى نقاط القلق عند مؤيدي فرض العقوبة التجارية في أنّ وضع معايير منخفضة قد يعكس سياسةً مقصودة من أجل الوصول إلى الأسواق وجذب الاستثمار الأجنبي؛ أي قد تلجأ إحدى الدّول لاستخدام قدراتها بالإكراه من أجل كبح معايير العمل ومنع تطويرها مما يقود إلى تخفيض تكاليف إنتاج السلع فيها. وبالرغم من إمكانية تحقيق ذلك نظرياً، لابد من إجراء فحص ودراسة عملية للعديد من القضايا المرتبطة ذات الصلة.

عملياً، لا يوجد دعمٌ لوجهة النظر القائلة بأنّ الدّول تلجأ لاستخدام معايير العمل البسيطة من أجل جذب الاستثمار الأجنبـــي وإن وُجد مثل هذا الدعم فهو ضعيفٌ ففي حين تشير الدلائل إلى إمكانية تخفيض تكاليف الإنتاج من خلال قيام الدّولة بحظر ومنع النقابات أو غيرها من الممارسات القمعية، لا يوجد أي دليلٍ على أنّ هذا النوع من السياسات قد مكّن أي دولة من الحصول على مزايا مقارنة في مجالات إنتاج لم تكن تمتلكها من قبل. بكلامٍ آخر، يمكن أن تُحقق المعايير الدنيا تخفيضاً في التكاليف، لكنها لا تغير من المزايا المُقارنة التـــي يمتلكها البلد.

لا تُؤثر هذه النتيجة على المنافسة بين الدّول التـــي تتمتع بنفس المزايا المقارنة أو التـــي تتشابه في هذه المزايا. فقد تتنافس الدّول في مجال إنتاجي واحد مثل صناعة الملابس وذلك بتخفيض معايير العمل؛ لكن في هذه الحالة يكون للمعايير المتدنية آثارٌ تنافسية سلبيةً على الدّول الأُخرى ذات المعايير الدنيا أيضاً، وليس على الدّول ذات المعايير المتقدمة والمزايا المقارنة المختلفة كلياً.

وفي حين تُساعد المعايير المنخفضة البلد في المنافسة ضد بلدٍ آخر تكون المعايير فيه منخفضةً أيضاً، توجد أدلةٌ واضحة أنّ المعايير المنخفضة لا تمثّل إستراتيجيةً ناجحة في جذب الاستثمار الأجنبـــي. السبب فيما تقدم بسيط، حيث ترتبط معايير العمل المنخفضة بشكلٍ وثيق بوجود قوة عملٍ يغلب عليها العمال غير المتعلمين وغير المهرة. أكثر من ذلك، تُعد المعايير المنخفضة إشارةً على تخلّف البنية التحتية للدولة مثل الطُرق، الموانئ، إنتاج الطاقة، الاتصالات، المدارس والنظافة العامة. لذلك، فإنّه من المحتمل جداً أن تُقابل الوفورات في تكاليف الإنتاج الناجمة عن تطبيق معايير عمل منخفضة بتكاليف أكبر في كل الجوانب الأُخرى لعملية الإنتاج. بالمحصّلة، تُبين الدراسات العملية أنّ الدّول ذات معايير العمل المنخفضة هي الأقل نجاحاً في جذب الاستثمارات الأجنبية.

أخيراً، توجد حالة الممارسات غير المسموح بها، مثل سياسة التمييز العنصري سابقاً في جنوب أفريقيا، ومعسكرات الاعتقال في الاتحاد السوفييتـــي السابق، والرق في السودان وأماكن أُخرى. تُثير هذه الممارسات العديد من القضايا الأخلاقية المُعقدة التـــي تجعل من غير المُبرر الاعتماد فقط على التحليل الاقتصادي. لكن، يتضح أنّه كلما كان العالم أكثر اتحاداً في مواجهة الممارسات غير الإنسانية ضد العمالة كلما كان احتمال نجاح العقوبات أكثر احتمالاً. مثلاً، تفرض الولايات المتحدة بشكلٍ منفرد ومعزول عن دول العالم حظراً على كوبا، وبالرغم من فرض تكاليف كبيرةً على الاقتصاد الكوبـــي فإنّ عدم توفُّر دعمٍ دولي لسياسات الولايات المتحدة قد أفشل الحظر ومنعه من النجاح في تغيير السياسات الكوبية.

دراسة حالة

منظمة العمل الدولية (ILO)

تعمل منظمة العمل الدّولية على "تعزيز العدالة الاجتماعية وحقوق العمل والإنسان المُعترف بها عالمياً". بدأت المنظمة

نشاطها في عام 1919 وهي المؤسسة الوحيدة الباقية من عصبة الأمم المتحدة league of nations التـــي تم تأسيسها في أعقاب الحرب العالمية الأُولى وكانت السَّلَف لمنظمة الأمم المتحدة (UN). في عام 1946، تم ضم منظمة العمل الدّولية إلى منظمة الأُمم المتحدة ومنذ ذلك الوقت أصبحت معظم دول العالم أعضاء فيها.

تستخدم منظمة العمل الدّولية العديد من الأدوات من أجل تحقيق أهدافها حيث تقوم، بشكلٍ أساسي، بتطوير معايير العمل التي يتم تضمينها في مواثيق ومعاهدات وتوصيات مُحددة. حالياً، يوجد 183 معاهدةً، نحو 26 منها تم تنسيقها وليست مُفعّلة والـــ 157 الباقية ما تزال في التطبيق.

في الثامن عشر من حزيران من عام 1998 تبنّت منظمة العمل الدّولية "الإعلان عن المبادئ والحقوق الأساسية في العمل وملحقاته". يُحدد هذا الملف **معايير العمل الأساسية core labor standards** الثمانية والتي تعتقد المنظمة بأنّه على كل الدّول احترامها بغض النظر عن المعاهدات التي صادقت عليها. تضع منظمة العمل الدّولية هذه المعايير الأساسية الثمانية في مجموعاتٍ أربع:

- حرية الاجتماع والاعتراف بحق المفاوضات الجماعية.
- إزالة كل صيغ العمل القسري.
- الإلغاء التام لظاهرة عمل الأطفال.
- وقف التمييز في التوظيف والمهن.

تتعلق أهم أشكال الشكاوى التي تم النظر فيها من قبل منظمة العمل الدّولية بشكاوى مقدمة من قبل منظمات عمالية، شركات أو شكاوى من حكومات رسمية بأنّ دولة عضو في المنظمة لا تُطبق حقوق العمل الأساسية. تبدأ عملية معالجة مثل هذه الشكوى باستشارة الدّولة المُخطئة، يتبعها تحقيقٌ رسمي إذا لم تُثمر الاستشارة في حل الموضوع. قد تُقدم لجنة التحقيق مجموعة توصياتٍ قد تؤدي إلى الادعاء على ذاك البلد في محكمة العدل الدّولية وفي حال إقامة الدعوى يمكن أن توصي المنظمة باتخاذ مجموعة إجراءاتٍ ضد الدّولة المُخطِئة. تُعد الإجراءات الاقتصادية مثل العقوبات التجارية من ضمن الخيارات في الإطار القانوني المتاح لمنظمة العمل الدّولية. لكن، تجب الإشارة هنا إلى أنّه وخلال تاريخها الطويل فقد أوصت المنظمة باتخاذ إجراءاتٍ ضد بلد واحد فقط، ولم تفرض أي حظرٍ تجاري أبداً.

أدى تردد منظمة العمل الدّولية في استخدام كامل إمكانياتها وقدراتها، بالتزامن مع فشل بعض الدّول الأعضاء فيها على دعم المنظمة إلى إضعافٍ نسبي لمنظمة العمل الدّولية. خلال تاريخها الطويل، فرضت المنظمة حظراً تجارياً ضد دولةٍ واحدة هي ميانمار عندما طبقت العمل القسري في كل أنحاء البلد بشكل خاص لتأمين احتياجات جيشها. وُضعت تلك الدّولة تحت التحري والتدقيق من قبل منظمة العمل الدّولية في عام 1998 وبعد ذلك بعامين أوصت المنظمة بفرض حظرٍ تجاري عليها وتم سحب التوصية بالحظر في عام 2001 بعد أن قدمت ميانمار تأكيدات بحل المشكلة.

بالإضافة إلى معالجة الشكاوى وإعداد المعاهدات والمواثيق تقوم منظمة العمل الدّولية بتقديم المساعدات التقنية في كل مجالات سياسات العمل بما فيها قانون العمل، برامج مزايا العمال، التدريب المهني، تطوير وإدارة المبادرات التعاونية ومجالات أُخرى كثيرة.

Sources: International Labour Organization, http://www.ilo.org. Elliott, Kimberly Ann, "The ILO and Enforcement of Core Labor Standards." Washington, DC: Institute for International Economics. July 2000. http://www.piie.com/publications/pb/pb00-6.pdf. Accessed 10-9-00. "Gathering Mild Rebuke: Myanmar," The Economist. September 2, 2006.

التجارة الدّولية والبيئة

تنامى، على مدى السنوات الأربعين الماضية، الإدراك بأنّ أنشطتنا تؤثر تأثيراً عميقاً في البيئة الطبيعية. للأسف، لا تعكس خياراتنا في الإنتاج والاستهلاك دائماً التكاليف البيئية لقراراتنا، وعلى المدى القصير، وفي كثيرٍ من الأحيان، تعمل اقتصاداتنا بمعزلٍ عن التكاليف والمعايير البيئية. عندما يُسمح للناشطين الاقتصاديين بتجاهل التكاليف البيئية لأعمالهم، يصبح الصراع بين المصالح المالية والبيئية أمراً لا مفر منه. تواجه معظم الدّول ذات الدخل المرتفع قدراً كبيراً من هذا الصراع، وتتلقى التجارة، بالتوازي مع الأنشطة الاقتصادية الأُخرى، حصتها من الانتقادات البيئية.

الآثار العابرة وغير العابرة للحدود

يوجد تداخلٌ كبير بين المعايير البيئية ومعايير العمل. على سبيل المثال، يعتقد العديد من مؤيدي إدراج المعايير البيئية في اتفاقيات التجارة الدّولية أنّ العقوبات التجارية - التعريفات الجمركية والحصص، الحظر المفروض على المستوردات - ينبغي أن تستخدم كآليات تنفيذ، في حين أنّ لدى منتقدي العقوبات التجارية نفس المخاوف التـــي أُثيرت سابقاً: إنّها غير فعّالة نسبياً، توجد حدودٌ غير واضحة بين الحمائية والاهتمام بالبيئة، لا يوجد اتفاقٌ دولي، وهناك إمكانية لاندلاعٍ الحروب التجارية.

توجد بعض الاختلافات بين معايير العمل والمعايير البيئية، انطلاقاً من حقيقة أنّ بعض، وليس كل التأثيرات البيئية تكون عابرة للحدود. بعبارةٍ أُخرى، يمكن للمعايير المنخفضة في بلد واحد أن تتسبب في حدوث تدهورٍ بيئي في بلدان أُخرى. عندما يتعلق الأمر بالسياسة التجارية، يصبح التمييز **بين الآثار البيئية العابرة Transboundary Effects وغير العابرة للحدود Non-Transboundary Effects** أمراً مهماً. سوف نلقي أولاً نظرةً على الآثار غير العابرة للحدود، أو الوطنية حصراً.

الآثار التجارية والبيئية التي لا تعبر الحدود يستند أنصار اللجوء للحواجز التجارية في تحليلهم لفرض المعايير البيئية إلى نوعين من المطالب. أولاً، يجادلون بأنّ المعايير البيئية تُقلل القدرة التنافسية الصناعية؛ مما يدفع بالسباق البيئي إلى القاع حيث تُجبر الدّول على إلغاء المعايير وذلك للحفاظ على قدراتها التنافسية. ثانياً، يقولون إنّ المعايير في البلدان الغنية تدفع بهذه البلدان "لتصدير التلوث" إلى البلدان النّامية عن طريق إعادة تموضُع صناعاتها الملوِّثة هناك. يُعد كلا التأثيرين مؤذياً للبيئة، كما أنّهما يؤديان إلى ضغوطٍ سلبيةٍ على المعايير البيئية وتتركز الصناعات الملوثة في عدد قليل من البلدان النّامية.

يُعد الادعاء الأول الذي ينص على أنّ المعايير البيئية تقلل القدرة الصناعية التنافسية صحيحاً من الوجهة النظرية وذلك لأنّ المعايير تؤدي إلى رفع تكاليف الإنتاج. أساساً، تُحظّر المعايير البيئية نقل التكاليف البيئية إلى الناس بوجه عام، وبذلك فهي تُجبر الشركات على تطبيق مقياس أكثر شمولاً لكافة تكاليف إنتاجها. إذا نُفذت المعايير بشكلٍ صحيح، فإنّها تنشر الرفاهية الوطنية وتؤدي إلى مستوى إنتاج أمثل اقتصادياً. يدل هذا

على أنّ حجج الشركات الخاضعة للمعايير ضد هذه المعايير هي مفاضلة بين مصالحها ومصالح البلد. من الواضح أنّ البلد يكون في حال أفضل إذا تم تقليص إنتاج الصناعات المُلوثة إلى حدٍ ما، على الرغم من أنّ العمال والشركات في هذه الصناعات المنكمشة قد يصبحون في حال أسوأ في المدى القصير إلى المتوسط. إنّ الفكرة التـــي تقوم على أنّ المصالح القطاعية قوية سياسياً بالطريقة التـــي تمكنها من فرض إزالة القيود البيئية (السباق نحو القاع) أو منع إدخال معايير جديدة كلياً قد يكون لها بعض المزايا، ولكن بشكلٍ عام، فقد أصبحت المعايير البيئية في معظم الدّول أكثر صرامةً مع مرور الوقت، وليس أكثر ليونة.

تُعرف الدّول التـــي تتنافس من خلال إتاحتها للشركات الأجنبية متطلبات منخفضة للتوافق البيئي **ببؤر التلوث pollution havens**. لاحظ التشابه الأساسي بين مفهوم بؤر التلوث والادعاء بأنّ الدّول تتنافس على الاستثمار الأجنبـــي من خلال تخفيض معايير العمل الخاصة بها. عملياً، يوجد دليل على انتقال بعض الصناعات المُلوثة من الاقتصادات الصناعية ذات الدخل المرتفع إلى البلدان النّامية في السبعينات من القرن العشرين، عندما بدأت الاقتصادات الصناعية بتضييق الخناق على مصادر التلوث البيئي. تندرج صناعة الفولاذ والصناعات الكيمائية ضمن هذا النوع من الصناعات، مع أنّ الدّول النّامية كانت تكسب مزايا مقارنة في هذه المجالات بما أنّ الدّول ذات الدخل العالي بدأت تخسر مزاياها. بغض النظر عن ذلك، توجد أدلةٌ قوية تظهر أنّ فكرة بؤر التلوث غير صحيحة، مما يعنـــي، أنّه يستحيل تحديد البلد الذي يتنافس بنجاح لجذب استثمار جديد على أساس معايير بيئيةٍ منخفضة. تُعد حقيقة عدم وجود بؤر للتلوث خبراً ساراً، ولكن هذا لا يعنـــي أنّ الشركات لا تستطيع التحرّك بشكل فردي للتهرب من القوانين البيئية للبلدان ذات المعايير العالية. بدون شك توجد حالاتٌ كهذه، لكن تبقى الأعداد والأهمية الإجمالية غير مؤكدة.

من وجهة نظر التجارة الدّولية، تبدو القضية معقدةً لأنّ الفوارق في الدخل والتفضيلات تجعل المعايير البيئية المُثلى متغيرةً حسب البلد. فمجموعة المعايير المُثلى في أوروبا، على سبيل المثال، قد تكون مختلفةً تماماً عن المجموعة المُثلى في شمال أفريقيا أو آسيا الوسطى. في ذات الوقت، تعنـــي محدودية الموازنات والقدرات التنظيمية عدم قدرة الدّول على فعل كل شيءٍ وأنّه يتوجب عليها أن تُحدد أولويات جهودها. تُعطى الأولوية القصوى للتنوع البيولوجي والحفاظ على الموطن الطبيعي في مكان ما، في حين تأتـــي أولوية المياه النظيفة والحفاظ على التربة في بلدٍ آخر. عندما تختلف المعايير المثلى بين الدّول قد يؤدي استخدام الحواجز التجارية لفرض معايير نظام الإنتاج لبلدٍ ما على بلد آخر، قد يؤدي عملياً إلى تخفيض مستوى الرفاهية العالمية بدلاً من تحسينه.

التجارة الدولية والمشاكل البيئية العابرة للحدود تحدث الآثار البيئية العابرة للحدود عندما يمتد تلوث بلد ما إلى بلد آخر؛ مثال ذلك، عندما تتلوث مجمعات مصادر المياه المشتركة من قبل أحد المستخدمين قُرب المنبع، أو عندما يتسبب الإنتاج الصناعي في بلدٍ ما بسقوط الأمطار الحامضية في بلدٍ آخر. يمكن أن يحدث

ذلك أيضا بشكلٍ متبادل، على سبيل المثال، عندما تُحدِث حركة الشاحنات الثقيلة بين بلدين تلوثاً للهواء في كلا البلدين. أخيراً، يمكن أن تحدث الآثار البيئية العابرة للحدود نتيجةً لأنشطة متماثلة تتم في العديد من الدّول، مما يؤدي إلى آثار عالمية مثل الاحتباس الحراري وتآكل طبقة الأوزون. توجد مجموعةٌ متنوعة من الإجراءات التصحيحية الممكنة التـي قد تفكر الدّول بها، تبدأ من التعريفات الجمركية على مخرجات الصناعات المُلوّثة، إلى الحظر، إلى المفاوضات المتعددة بين الدّول أو حتـى إلى مفاوضات عالمية.

من غير المحتمل على الإطلاق أن يكون لتحليل معايير العمل المطبقة في بلدٍ ما، كإجراءات متخذة من جانب بلدٍ آخر أي تأثيرٍ على الإطلاق إلا في حالة البلد الكبير. وحتـى في تلك الحالة، فإنّه كلما كانت الدّولة التـي تفرض العقوبات أكثر عزلة كلما قلّ احتمال نجاح إجراءاتها بتغيير سياسات الدّول المُخالفة.

دراسة حالة

الحواجز التجارية والكائنات المهددة بالانقراض

يُعد الارتباط بين التجارة العالمية وحماية الكائنات المُهددة بالانقراض أحد مجالات الانتقاد التي وجهتها الحركة البيئية لمنظمة التجارة العالمية. بدأت الحالة الأولى الأساسية مع فرض الحظر في الولايات المتحدة على مستوردات سمك التونة التي يتم اصطيادها بشبكاتٍ مؤذية للدلافين بشكل خاص. وفقاً لأحكام قانون الكائنات المُهددة بالانقراض لعام 1973، فرضت الولايات المتحدة حظراً على مستوردات التونة التي لم تكن مُصنّفة على أنها "آمنة للدولفين". تقدمت المكسيك بشكوى، وكانت نتيجة التحقيق صدور حكم الغات بأنّه لا يمكن للدول منع المستوردات على أساس طرائق الإنتاج، طالما أنّ البضاعة قانونية. وبما أنّ الولايات المتحدة سمحت بتسويق التونة في أسواقها، فإنّه لا يمكنها استثناء التونة التي تم اصطيادها بطريقة تؤذي الدلافين.

شكّل حظر الولايات المتحدة لأنواع معينة من مستوردات الجمبري- القريدس الحالة الهامة التالية لجذب الانتباه إلى النزاع بين التجارة وحماية الكائنات المُهددة بالانقراض. سعت الولايات المتحدة لحماية السلاحف البحرية المهددة بالانقراض من التعرض للأذى من قبل سفن صيد الجمبري التي لا تستخدم أدوات إبعاد السلاحف من شباكها. في عام 1987، اشترطت الولايات المتحدة على سفن صيد الجمبري استخدام أدوات إبعاد السلاحف من الشباك، وفي عام 1989، أعلنت أنها ستحظر استيراد الجمبري اعتباراً من بداية أيار 1991 من البلدان التي لم تصادق على تلك القواعد. طُبقت تلك القواعد فقط في منطقة البحر الكاريبي والمحيط الأطلسي الغربي، وأعطيت البلدان ثلاث سنوات لكي تنفذ هذه الشروط. في عام 1996، تم وضع عدد من القواعد الإضافية لاستيراد الجمبري، وتم توسيع تطبيق هذه القواعد لتشمل جميع أنحاء العالم، وأُعطيت الدّول أربعة أشهر كي تمتثل لتنفيذها.

احتجت على الفور كل من الهند وماليزيا والباكستان وتايلاند لدى منظمة التجارة العالمية؛ وكان الأساس الأولي للاحتجاج هو أنّ هذه الدّول مُنحت أربعة أشهر للامتثال لقواعد الولايات المتحدة، في حين مُنحت الدّول في منطقة البحر الكاريبي فترة ثلاث سنوات إضافة إلى المساعدة التقنية. بالإضافة إلى ذلك، استشهدت الدّول مقدمة الاحتجاج بقضية التونة والدّولفين حيث بيّنت أنّ قواعد الغات تمنع التمييز ضد المستوردات بناءً على أساليب الإنتاج. بعد فشل الولايات المتحدة والدّول الآسيوية في حل النزاع بينهم من خلال المشاورات غير الرسمية، طلبت الدّول الآسيوية من هيئة تسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية تشكيل فريقٍ لحل هذه القضية. شقّت القضية طريقها عبر عملية حل النزاع من خلال الأحكام والطعون وتُوّجت أخيراً

بقرار الاعتراف بحق الدّول في فرض القيود على الاستيراد لحماية الكائنات المُهددة بالانقراض وتغيير أسس الحكم السابق على مستوردات التونة. لكن، تضمّن القرار النهائي أيضاً أنّ فشل الولايات المتحدة في التفاوض أو التشاور مع البلدان المتضررة جعلها في حالة انتهاك لقواعد منظمة التجارة العالمية. علاوةً على ذلك، من خلال التعامل بشكل مختلف مع الدّول الآسيوية، تصرفت الولايات المتحدة على نحو تمييزي. رداً على ما تقدم، بدأت الولايات المتحدة سلسلةً من المفاوضات مع الدّول التي قدمت الشكوى. في النهاية، راجعت الولايات المتحدة جدولها الزمني وإجراءات المصادقة ووافقت على تقديم المساعدة التقنية في استخدام أدوات إبعاد السلاحف من شباك الصيد.

تُعد هذه الحالة مهمةً جداً لأنّه، على حد قول منظمة التجارة العالمية، "لم نقرر أنّ الدّول ذات السيادة الأعضاء في منظمة التجارة العالمية لا يمكنها اعتماد تدابير فعّالة لحماية الكائنات المُهددة بالانقراض، مثل السلاحف البحرية. بوضوح، فإنّه بإمكانها ويتوجب عليها ذلك". في الواقع، فرضت منظمة التجارة العالمية حلاً مُتعدد الأطراف يُرتب للولايات المتحدة – حق وضع قيمة عالية نسبياً للسلاحف البحرية – ويساعد عدداً من الدّول النّامية – بإعطاء قيمة أعلى نسبياً لصناعات الصيد التّجاري لديها– في اكتساب التكنولوجيا التي تحتاجها. مكّن ذلك الولايات المتحدة من توسيع نطاق حمايتها للكائنات المُهددة بالانقراض في جميع أنحاء العالم، في حين تبقى أساطيل الصيد في جنوب آسيا مجدية تجارياً.

كذلك وضّحت منظمة التجارة العالمية هذه القضية المُثيرة للجدل حول المنتجات مقابل العمليات التـــي بدأت مع نزاع التونة–الدّولفين. في حكمها، ذكرت منظمة التجارة العالمية التدابير التجارية المسموحة لحماية الكائنات المُهددة بالانقراض. في الوقت نفسه، شدد الحكم على الحاجة إلى التفاوض على حل وعدم السماح بالتصرف من جانب واحد.

Source: World Trade Organization, "United States-Import Prohibition of Certain Shrimp and Shrimp Products," AB–1998–4. http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/58abr.doc.

بدائل الإجراءات التجارية

من المستحيل في الوقت الحالي التكهن كيف، أو حتـــى إذا ما كان، يمكن أن تتغير قواعد التجارة العالمية في نهاية المطاف لاستيعاب معايير العمل والبيئة. نعتبر هذه القضايا جديدةً بالنسبة للنظام العالمي للتجارة، ومن الممكن أن تصبح تلك القضايا مصدراً دائماً للتوتر في العلاقات الاقتصادية الدّولية. طالما أنّه توجد فجواتٌ كبيرة في الدخل بين الدّول الغنية والفقيرة، يبدو من غير المحتمل أن تتلاشى الاختلافات في المعايير. وإذا كان من المرجح استمرار التوترات التجارية حول المعايير بشكلٍ أو بآخر، فإنّه من المهم البحث عن سبل للحفاظ على الفوائد الناجمة عن التجارة العالمية، من خلال العمل بشكل متزامن لحل النـــزاعات حول المعايير.

لدى البحث عن بدائل لإجراءات التجارة، يكون من المفيد الاعتراف بالمبدأ الاقتصادي العام الذي ينصّ على أنّ السياسات الكفوءة تذهب مباشرةً إلى أصل المشكلة التـــي صممت لتصحيحها. لقد تم شرح ذلك في الفصل السابع، حيث تم إثبات أنّ الحواجز التجارية هي وسيلةٌ مكلفة لحل مشكلة نقص فرص العمل في صناعةٍ معينة. في حالات التدهور البيئي واستغلال العمل، يكمن أصل المشكلة في إنتاج و/أو استهلاك سلعٍ معينة، وليس في التجارة بها. إذا كان مصنع للصلب يلوّث نهراً أو يستغل أطفالاً، فإنّ السبب المباشر في الضرر البيئي والبشري هو مجموعة معايير الإنتاج المعتمدة من قبل المصنع، وليس في حقيقة كون الصلب يُصدَّر منتجاته. في بعض حالات الآثار البيئية السلبية (على سبيل المثال، تلوث الهواء الناجم عن حرق غاز السيارات)

يكمن أساس المشكلة في الاستهلاك وليس في الإنتاج. بالنظر إلى أنّ كلاً من التدهور البيئي والاستغلال في العمل هي منتجات ثانوية لقرارات الإنتاج والاستهلاك، فإنّ السياسات المُثلى لمعالجتها تكون على مستوى الإنتاج والاستهلاك، وليس على مستوى الإجراءات التجارية، لأنّ هذه الأخيرة تتسبب في حدوث عدم كفاءة في الإنتاج والاستهلاك في البلد الذي يفرضها. في بعض الحالات، مثل حالة البلدان التي لا تزال تسمح بالرق، قد تكون التدابير التجارية الخيار الوحيد المُتاح بعيداً عن التدخل العسكري، ولكن في معظم النزاعات الدّولية حول معايير العمل والبيئة، توجد سياساتٌ أكثر فعالية من الإجراءات التجارية.

لُصاقات الصادرات

انتشرت فكرة وضع اللُصاقات على نطاق واسع، ونُفّذت بدرجات متفاوتة من النجاح .تُعد هذه الفكرة عملية تثبيت شهادة بموجب اللُصاقة التي تُلصق على السلعة عند تصديرها. تُعلم هذه اللُصاقة المستهلكين بأنّ السلعة مُنتَجة في ظل ظروف إنسانية أو بيئية سليمة. هذا الأسلوب متبع في حالاتٍ قليلة، غير أنّه ليس ناجحاً دائماً. على سبيل المثال، في عام 1999 وافقت كل من الولايات المتحدة وكمبوديا على أن تزيد الولايات المتحدة حصتها من المنسوجات والملابس الجاهزة المُصنّعة في كمبوديا، في حال سمحت هذه الأخيرة للمراقبين الأجانب بزيارة مصانعها. وافقت كمبوديا على دخول مفتشي العمل لأنّها كانت بحاجةٍ ماسة لأعمال التصدير. كانت النتيجة الأولية لذلك تعميق النزاع بين النقابات وأرباب العمل الكمبوديين، وتهديد المنتجين بالانتقال إلى مكان آخر. تُعد القهوة مثالاً أكثر نجاحاً إلى حد ما، حيث لجأ تجار التجزئة إلى وكالات التفتيش المستقلة التي تقدم خدماتها لشركات استيراد القهوة وغيرها من المنتجات الاستوائية الأُخرى. يسمح ذلك لتجار التجزئة بالإعلان عن واحدٍ أو أكثر من أنواع القهوة التي يبيعونها بأنّها مشهودٌ لها بخدمة مصلحة صغار المزارعين. بالمثل، تضمن بعض ماركات مستحضرات التجميل وتجار التجزئة، بتقديم شهادات، أنّ منتجاتهم لا يتم اختبارها على الحيوانات.

قد يكون لوضع اللصاقات دور هام على الأرجح في حل النزاعات، ولكن ليس في شكله الحالي. أولاً، سوف يقاوم العديد من الدّول ما تعتبره انتهاكاً لسيادتها عندما يُسمح للمفتشين الأجانب بالتحقيق في تفاصيل ظروف العمل والبيئة. تكمن المشكلة الثانية في ضرورة إقناع المستهلكين بأنّ اللصاقة تقدم لهم معلوماتٍ موثوق بها. إذا وُضعت على سترة مصنعة في كمبودبا لُصاقة تُبين أنّها صُنعت في ظروف إنسانية، ما هي درجة الثقة التي يمكن إعطاؤها لتلك المعلوماتٍ؟ على اعتبار أن إجراء وضع اللصاقات أصبح أكثر انتشاراً، يمكن أن تنخفض قيمة المعلومات الصحيحة للصاقات. هذه المشاكل ليست عصيةً على الحل، ولكن يتوجب معالجتها قبل اعتماد اللصاقات على نطاق أوسع.

طلب المعايير في البلد الأم

البديل الثاني للإجراءات التجارية هو الطلب من شركات البلد الأم اتباع المعايير الوطنية للبلد الأم كلما

بدأت أعمالها في الخارج. من الأمثلة على هذه البدائل مبادئ سوليفان Sullivan Principles التي قررت بمقتضى القانون، الطلب من الشركات المتعددة الجنسية العاملة في جنوب أفريقيا، في فترة الأبارتيد عدم ممارسة التمييز العنصري فيما يتعلق بمعايير العمل. إذ يلزم القانون الشركة الوطنية في بلد يأخذ بمعايير العمل العالية وتريد افتتاح منشأة لها في دولة نامية أن تلتزم بذات المعايير التي تتّبعها في بلدها الأم. لا يعني هذا أن تكون الأجور والمكاسب هي نفسها، طالما أنّ تكلفة العمل مختلفة، لكن يمكن تطبيق الحد الأدنى للأجور، جنباً إلى جنب مع بعض المكاسب الأُخرى مثل، معايير الصحة والسلامة في مكان العمل، معايير عمل الأطفال، معايير ساعات العمل، وغيرها. في المجال البيئي، غالباً ما تتبنى الشركات في الخارج نفس المعايير السائدة في بلدها الأم، على اعتبار أن الرقابة البيئية غالباً ما تكون مدمجة في التكنولوجيا كما تتضمن إستراتيجية التكلفة الأقل عادة اعتماد مجموعة واحدة من المعايير بدلاً من معايير متعددة.

تتمثّل ميزة هذه الطريقة بأنّها تلحظ قضية السباق نحو القاع من خلال جعلها من المستحيل على شركة في البلد الأم أن تقوم باستغلال المعايير المنخفضة في الخارج للعمل أو البيئية، وفي نفس الوقت، فهي تحفظ للشركات إمكانية الوصول إلى العمالة ذات الأجر المنخفض في الدّول التي تمتلك حصيلةً وافرة من عنصر العمل. علاوةً على ذلك، تُحوِّل هذه التقنية تكاليف المعايير المُحسّنة على الشركات والمستهلكين في الدّول ذات الدخل المرتفع - حيث يكون القسم الأعظم من الاهتمام بهذه الأمور. قد يبدو من الغريب اللجوء إلى تنظيم الشركات العاملة خارج البلد، ولكن يقع ذلك بالتأكيد ضمن الحق القانوني للدول في فرض معايير على الشركات المحلية التي تعمل في الخارج، طالما أنّ هذه المعايير لا تتعارض مع قوانين البلد المُضيف. بما أنّه من المفترض أن تكون المعايير المطلوبة أكثر صرامةً من تلك الموجودة في البلد المضيف، فلا ينبغي أن يترتب على ذلك مشاكل.

تتمثّل إحدى نقاط الضعف في هذه الطريقة في كونها تُعالج مشكلة الشركات القائمة في الدّول ذات المعايير العالية فقط والتي تذهب إلى الخارج، ولا تطال مشكلات الشركات المملوكة للأجانب والشركات الأجنبية التي تصدر إلى السوق المحلية. بعبارة أُخرى، تبقى الشركات الموجودة في البلدان ذات المعايير المنخفضة دون أن يشملها هذا النوع من القواعد. وما يثير إشكالية أكبر حين يمكن لمُنتج ملابس يعمل في بلد مرتفع المعايير أن يعمل على التعهيد الخارجي لإنتاجه من خلال التعاقد مع شركات مقرها في بلدان منخفضة المعايير. لأنّ ذلك يؤدي إلى بقاء جزء من الإنتاج بعيداً عن الرقابة مما يُصعّب عملية ضمان ظروف عمل مرضية. نظراً لكون الشركات التي تقوم بأعمال التفصيل والخياطة مملوكة للأجانب بشكلٍ فعلي، فإنّها قد تقع تماماً خارج نطاق الضوابط التي تحكم صناعة الملابس الموجودة في البلد عالية المعايير.

مع ذلك، تُعالج الضوابط المفروضة على الشركات المحلية العاملة في الخارج جزءاً كبيراً من مخاوف السباق نحو القاع. على وجه الخصوص، إنّها تُبدد تهديد الشركات المحلية بإعادة تموضعها في الخارج إذا لم يتم تخفيض المعايير في البلد الأم، وتؤكد أن جاذبية الإنتاج القائم في الخارج تتمثّل بالمزايا المقارنة الخارجية، وليس بالقدرة

على خفض معايير العمل أو تجاهل البيئة. بالإضافة لما تقدم، تساعد تلك الضوابط على تجنب المشاكل التي تنشأ عندما تبدو الدّول ذات الدخل المرتفع وكأنّها تُملي معايير العمل والبيئة على البلدان ذات الدخل المنخفض والمتوسط. تضع كل دولة المعايير الخاصة بها، ولكن عندما تعبر الشركات الحدود الوطنية، فإنّها يجب أن تُحقق المعايير الأعلى – الموجودة في البلد المُرسِل، أو تلك الموجودة في البلد المُستقبِل.

زيادة المفاوضات الدّولية

البديل الثالث للتدابير التجارية هو زيادة مستوى المفاوضات الدّولية، ويتم ذلك إما عبر المنظمات الدّولية القائمة مثل منظمة العمل الدّولية فيما يتعلق بشؤون العمل، أو بتوقيع اتفاقيات وإقامة منظمات جديدة في مجال البيئة. في مجال معايير العمل، يود أنصار زيادة المفاوضات رؤية منظمة العملِ الدّولية تنشر أمثلةً عن الدّول التي لا تمتثل لحقوق العمل الأساسية. يمكنها القيام بذلك بوساطة المعلومات التي تجمع بالفعل حول ممارسات العمل في الدّول الأعضاء فيها. وما يدعم توسيع دور منظمة العمل الدّولية وجود اعترافٍ مُتزايد بامتلاكها القدرة التقنية اللازمة لتقويم سياسات العمل، في حين لا تمتلك منظمة التجارة العالمية ذلك.

في مجال البيئة، أفادت منظمة التجارة العالمية بوجود نحو مئتي اتفاقية بيئية متعددة الأطراف، (على سبيل المثال، بروتوكول مونتريال Montreal Protocol الذي يُنظم استخدام المُركبات الكلوروفلوروكربونية chlorofluorocarbons، واتفاقية بازل لتنظيم نقل النفايات الخطرة، واتفاقية التجارة الدّولية بالكائنات المهددة بالانقراض Convention on International Trade in Endangered Species) وأنّ لنحو عشرين من هذه الاتفاقيات إمكانية التأثير في التجارة الدّولية. في الحالات التي يُوقّع فيها بلدان أو أكثر على اتفاقيةٍ، وتسمح تلك الاتفاقية بفرض الحظر التجاري كجزءٍ من آلية تنفيذها، يكون موقف منظمة التجارة العالمية هو ضرورة حل النزاعات من خلال تلك الاتفاقياتٍ البيئية وليس من خلال منظمة التجارة العالمية. لكن، في الحالات التي لا توجد حولها اتفاقياتٌ بيئية، كما هو الحال مع حظر استيراد الجمبري في الولايات المتحدة، يتم تطبيق قاعدة منظمة التجارة العالمية في عدم التمييز.

مما له دلالاتٌ هامة أنّ منظمة التجارة العالمية لا تتخذ موقفاً بشأن مسألة الاتفاقيات البيئية متعددة الأطراف. تُشير منظمة التجارة العالمية صراحةً بأنّها ليست منظمةً بيئية، وأنّها لا تمتلك الخبرات في هذا المجال؛ ومع ذلك، فإنّها تركت مجالاً للاتفاقيات البيئية لتقوم بوضع آليات التنفيذ الخاصة بها. لا يغير ذلك من حقيقة أن الحظر التجاري لا يمثّل الأسلوب الأمثل (الأقل تكلفة) لحل النزاعات البيئية، ولكنّها تترك الأمر للدول المعنية في اتخاذ قرار بشأن أساليب التنفيذ الخاصة بها.

دراسة حالة

التغير المناخي العالمي

يوجد توافقٌ بين علماء المناخ على أنّ حدوث الاحتباس الحراري ناجمٌ عن النشاط البشري؛ إلا أنّ بعض العلماء لا يؤيد

ذلك، ويحاول أحياناً استشاريون، استعانت بهم شركات الطاقة، وآخرون لهم مصالح مالية في مجال الوقود الأُحفوري التشكيك بذلك، إلا أنّ معظم علماء المناخ يتفق على حدوث الاحتباس الحراري ويفترض أن نتصرف بعقلانية لاتخاذ إجراءات لتخفيض آثاره. من الواضح أنّ ظاهرة الاحتباس الحراري هي مشكلةٌ بيئية عابرة للحدود؛ وبغض النظر عن بُعد المكان الذي تعيش فيه أنت عن الأماكن التي تنطلق منها غازات البيوت الزجاجية Green-house gases (GHG)، فإنّها سوف تُؤثر على جميع، أو تقريباً على جميع، سكان الكرة الأرضية .

تتضمن معظم الأنشطة البشرية حرق الوقود الأُحفوري، إما بشكل مباشر كما في حالة قيادة السيارات، أو بشكل غير مباشر عندما نستهلك السلع والخدمات التي تُنتج باستخدام الوقود الأُحفوري كالفحم أو النفط. ينبعث من الوقود الأُحفوري غاز ثاني أُكسيد الكربون (CO_2) وغيره من غازات البيوت الزجاجية. يتجاوز انبعاث هذه الغازات قدرة الأرض على امتصاصها، وقد تراكمت في الغلاف الجوي على مدى العقود حيث تؤدي إلى احتباس الكثير من الأشعة تحت الحمراء المُنعكسة عن سطح الأرض، الأمر الذي يؤدي مباشرةً إلى ارتفاع درجات الحرارة. يُركّز الاقتصاديون عند دراسة هذه المشكلة على الجانب السياسي، وليس على علم الاحتباس الحراري، إذ لا يُوفّر مجال علم الاقتصاد الخبرة في المجالات اللازمة لإجراء البحوث على كيمياء وفيزياء الغلاف الجوي. يُقدم علم الاقتصاد فقط مجموعة الأدوات التي تساعد المجتمع على فهم القيمة الحقيقية لجهود الإصلاح، لكنّه يبقى أساسياً من أجل تقويم طروحات السياسات المُختلفة لمعالجة مشاكل تغيّر المناخ. يمكن لعلم الاقتصاد تقويم التكاليف والمنافع لطيف كامل من الخيارات، من عدم القيام بأي شيء أبداً إلى الأعمال العدوانية جداً لخفض استخدام الوقود الأُحفوري والانبعاثات.

نتج عن الجيل الأول من التحرك العالمي المُنسق ضد تغيّر المناخ صدور بروتوكول كيوتو Kyoto Protocol[1] لعام 1997. تضع اتفاقية كيوتو أهدافاً صارمةً فيما يخص غازات البيوت الزجاجية التي تنتجها الدّول المتقدمة إلا أنّها لم تحاول الحد من الانبعاثات في البلدان النّامية. يعود سبب ذلك إلى أنّ الدّول ذات الدخل المرتفع تستطيع تحمّل أعباء إجراء التغييرات اللازمة، في حين لا تستطيع الدّول النّامية القيام بذلك، وقد نشأت معظم تلك الغازات في التسعينات من القرن العشرين في الدّول الصناعية ذات الدخل المرتفع. لم تُصادق الولايات المتحدة على الاتفاقية أبداً، وخلال القمة الأخيرة في كوبنهاغن (2010) لم تكن الولايات المتحدة ولا الصين مستعدتين للالتزام باتخاذ خطوات هامة. حالياً، اتفاقية كيوتو معلقة، ويعتقد العديد من المراقبين أنّه من غير المُحتمل أن يتم إعادة إحيائها.

يوجد مستويان من المشاكل يجعلان من الصعب التركيز على مشكلة تغيّر المناخ. تتمثّل الأولى في أنّ العلم لا يستطيع أن يُوفر سوى الاحتمالات والافتراضات، وليس اليقين. يُعقّد ذلك من الجهود المبذولة لتحديد مستوى الاستجابة، كما أنّه يفتح الباب أمام مزيد من الارتباك في أذهان عامة الناس عندما تحاول شركات الطاقة وغيرها ممن لهم مصالح مالية في الوقود الأُحفوري تشويه صورة علم تغيّر المناخ. يعتمد المستوى الصحيح من الاستجابة على: مقدار الضرر الذي يمكن تجنّبه، التكلفة الحالية لجهود الوقاية، والمدى المُستقبلي للفوائد الناجمة عن ذلك. إنّ أفضل ما يستطيع الاقتصاديون فعله هو لحظ مختلف التّقديرات التي يُقدمها العلماء عن عواقب تغيّر المناخ في المستقبل ومن ثم تحديد مستوى الانخفاض في الانبعاثات الذي من شأنه أن يحول أو يقلل من الضرر، مع متابعة قياس التكاليف من حيث: حجم الناتج المفقود، الضرر البيئي، وشراء التكنولوجيا الجديدة. لقد اعتمد الاقتصاديون العديد من السيناريوهات، استناداً إلى تقديرات مختلفة للأضرار المستقبلية إضافةً

[1] هو معاهدة بيئية عالمية تفرض التزامات مقيّدة على الدول الصناعية لتخفيض غازات البيوت الزجاجية تمّ التوقيع على المعاهدة في العام 1997 ودخلت حيز التطبيق في العام 2005؛ يوجد في المعاهدة 191 دولةً بالإضافة إلى الاتحاد الأوروبي. وقّعت الولايات المتحدة على المعاهدة لكنها لم تصادق عليها وانسحبت كندا منها في عام 2011. (المترجم).

إلى استجابات مختلفة للسياسة. تكمن المشكلة الأهم هنا في كيفية فهم أننا ننفق المال اليوم لحماية دخول الناس في المستقبل والتي يُرجح، من خلال تجربة المئتي سنة الأخيرة من تاريخ العالم، أن تكون أفضل حالاً مما نحن عليه الآن.

إنّ النتيجة الأهم لهذا النقاش هي أنّه يتوجب علينا دفع المزيد بسبب الكربون؛ ويتضح ذلك من حقيقة أنّ كلاً منا يفرض آثاراً خارجيةً سلبيةً على بقية العالم عندما نستهلك الوقود الكربوني. كما هو الحال مع أي مخرجات سلبية، يكمن حل هذه المشكلة في دمج التكلفة الكلية لاستهلاكها في سعرها. يُشير الاقتصادي وليام نوردهاوس William Nordhaus[1] في جامعة ييل إلى أنّ ضريبة الكربون تُقدم معلومات هامة: للمستهلكين تبين لهم أياً من السلع تستهلك الكثير من طاقة الوقود الأُحفوري في إنتاجها، للمنتجين تدلهم على الأساليب التي تستخدم بكثافة الوقود الأُحفوري، للمخترعين ورجال الأعمال ترسل لهم إشارةً للبحث عن البدائل. يُقدّر نورد هاوس أنّ فرض ضريبة بحدود 30-50 دولاراً لكل طن من انبعاث الكربون من شأنه أن يرفع قيمة فاتورة الكهرباء المنزلية للمواطن الأمريكي العادي بما يقارب 90 دولاراً في السنة، من نحو 1,200 دولار إلى 1,290 دولار.

لكي يكون لضريبة الكربون الأثر الأعظمي، يُفترض بها أن تكون ضريبةً عالمية، وهذا يستحضر المستوى الثاني من مشاكل معالجة تغيّر المناخ: كيف تُنظم دول العالم استجابةً عالمية مُنسّقة؟ يمكن ضبط ضريبة الكربون العالمية المُنسّقة بحيث تُرفع قيمتها عندما تتزايد التقديرات بتعاظم شدة الضرر المستقبلي وتُخفّض قيمة الضريبة إذا كانت الأضرار أقل مما كانت مقدرة سابقاً. كما هو الحال في جميع حالات المشاكل العابرة للحدود، يتطلب ما تقدم التنسيق. لكن، بشكل لا يُشبه معظم المشاكل البيئية، التي تؤثر فقط على دولتين أو عدد قليل من الدّول، يُعد تغيّر المناخ عالمياً، وعلى الرغم من أنّ التاريخ يثبت أن انبعاث غازات البيوت الزجاجية جاء من الدّول ذات الدخل المرتفع، فإنّ كميات كبيرة من الانبعاثات الحالية تأتي أيضاً من الدّول النّامية مثل الصين والهند والبرازيل وروسيا. في نهاية التحليل، إذا لم يتوفر حل تقني كبير لا يتوقعه أحد حالياً، تبدو زيادة المفاوضات الدّولية أساسيةً لتحقيق استجابةٍ فعّالة لمشكلة تغير المناخ.

ملخص

- أفضى نمو التجارة العالمية على مدى السنوات الخمسين الماضية إلى خفض التعريفات الجمركية وإلغاء نظام الحصص، لكن نتيجةً ذلك، أصبح الكثير من السياسات المحلية حواجز غير مقصودةٍ أمام التجارة. تتضمن الأمثلة على ذلك سياسات المنافسة، معايير المُنتجات، معايير الصحة والسلامة، معايير العمل والبيئة.
- لا تحتاج الدّول إلى توفيق المعايير من أجل المشاركة في التجارة العالمية. في كثير من الحالات، سيؤدي هذا التوفيق إلى إزالة بعض الاختلافات بين الدّول وتقضي على المكاسب من التجارة. تتضمن الحلول البديلة الاعتراف المتبادل بالمعايير الوطنية والحفاظ على معايير مُتمايزة تماماً.
- أصبحت المعايير المختلفة الخاصة بالعمل والبيئة محل اختلافٍ كبير بين الدّول ذات الدخل المرتفع والدّول ذات الدخل المنخفض. تختلف المعايير بالدرجة الأولى بسبب الاختلافات في الدخل وحصيلة عوامل الإنتاج.
- تشمل معايير العمل الأساسية التي حددتها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) ومنظمة العمل الدّولية

---

[1] اقتصادي أمريكي وُلد عام 1941 يعمل أستاذاً للاقتصاد في جامعة Yale من أهم كتبه "A Question of Balance - 2008" و"Managing the Global Commons - 1994". (المترجم)

(ILO) منع العمل القسري، حرية الاجتماع والمفاوضات الجماعية، إلغاء عمل الأطفال، وعدم التمييز في مجال التوظيف.

- تنتشر عمالة الأطفال كثيراً في أفريقيا وآسيا. يوجد معظم الأطفال العاملين في آسيا، إلا أن نسبة أكبر من الأطفال الأفارقة تحت سن الرابعة عشر تقوم بالعمل. تُعد عمالة الأطفال أكثر شيوعاً في قطاعات الزراعة والأنشطة صغيرة الحجم، وتلك المُدارة عائلياً.
- يقول مؤيدو استخدام الحواجز التجارية لفرض معايير العمل والبيئة في الدّول الأُخرى بأنّ الاختلافات في المعايير هي مزيّة تنافسية غير عادلة بالنسبة للدول ذات المعايير المنخفضة. كما أنّهم يخشون من أنّ التجارة العالمية والاستثمار الأجنبي يتسببان في حدوث سباق نحو القاع في المعايير وأنّ المعايير البيئية المنخفضة تجعل من بعض البلدان "بؤراً للتلوث".
- الأدلة قليلةٌ جداً حول استخدام الدّول لمعايير منخفضةٍ لجذب الصناعة. وفي الواقع، يوجد ارتباطٌ بين المعايير المنخفضة وبين المستويات المنخفضة للاستثمار الأجنبي. بالإضافة إلى ذلك، لا يوجد أي دليلٌ على وجود بؤرِ التلوث.
- يُعارض معظم الاقتصاديين استخدام الإجراءات التجارية لفرض المعايير لأنّها، غير فعالة نسبياً، فهي لا تعالج أصل المشكلة، لا تستند إلى اتفاقٍ بشأن محتوى المعايير، كما أنّها تُشجع على نهج الحماية تحت ستار دعم المعايير، ويمكن أن تؤدي إلى نزاعاتٍ تجارية أوسع.
- يمكن أن تكون المشاكل البيئية عابرةً للحدود أو غير عابرة للحدود. تُعد النزاعات الدّولية حول هذين النوعين من المشاكل مشابهةً للنزاع حول معايير العمل. تتطلب المشاكل العابرة للحدود، على وجه الخصوص، مفاوضاتٍ دولية.
- تشمل بدائل الإجراءات التجارية نظام وضع اللصاقات، فرض معايير البلد الأم على شركات البلد الأم التـــي تعمل في الخارج، وزيادة المفاوضات الدّولية. تُعد زيادة الدعم لكلٍ من منظمة العمل الدّولية والاتفاقيات البيئية الدّولية بدائل أكثر كفاءة للإجراءات التجارية.

المفردات

معايير العمل الأساسية core labor standards

توفيق المعايير harmonization of standards

الدّول ذات: الدخل المرتفع، الدخل المتوسط–الأعلى، الدخل المتوسط – الأدنى، والدخل المنخفض.
high-income, upper-middle, lower-middle-income, and low-income countries

الاقتصاد غير النظامي informal economy

منظمة العمل الدّولية
International Labour Organization (ILO)

الاعتراف المتبادل بالمعايير
mutual recognition of standards

بؤر التلوث pollution havens

السباق نحو القاع race to the bottom

معايير مُنفصلة separate standards

آثار بيئية عابرة وغير عابرة للحدود
transboundary and nontransboundary environmental impacts

أسئلة الدراسة

1. ما هي الطرائق الثلاث التي تتبعها الدّول في التعامل مع المعايير المختلفة في الخارج؟ هل يجب أن تكون المعايير هي نفسها من أجل حدوث التكامل بين الدّول؟
2. ما هي المزايا والسلبيات بالنسبة للبلدان التي تتبنى نفس المعايير؟
3. عندما أصبح بالإمكان الاعتماد على تقنية التلفزيون عالي الوضوح لأول مرة في الولايات المتحدة، عمدت الحكومة الأمريكية إلى المسابقة لاختيار المعايير التقنية التي يمكن استخدامها على امتداد البلد. لماذا قد تجد الحكومة ميزةً في وضع معيارٍ واحد، وما هي الإيجابيات والسلبيات بالنسبة للشركات الخاصة المهتمة بالإنتاج لسوق الولايات المتحدة؟
4. لماذا تختلف المعايير بين الدّول؟ وضح إجابتك بالأمثلة في مجال معايير العمل.
5. ما هي معايير العمل، ولماذا يقتصر الجدل حول معايير العمل بالدرجة الأولى على الدّول ذات الدخل المرتفع من جهة، وتلك الدّول ذات الدخل المنخفض والمتوسط من جهةٍ أُخرى؟
6. ناقش الأسباب التي تجعل استخدام الحواجز التجارية لفرض معايير العمل والبيئة أقل كفاءةً من غيرها من الإجراءات الأُخرى؟
7. ما هي الحجج التي تُؤيد استخدام الحواجز التجارية لفرض معايير العمل والبيئة؟ قوّم كل واحدةٍ من هذه الحُجج.
8. يكمن أحد الانتقادات المشتركة لمنظمة التجارة العالمية في أنّها تقلب الحماية البيئية الوطنية وتدفع الدّول إلى خفض معاييرها. على سبيل المثال، عندما حاولت الولايات المتحدة حماية السلاحف البحرية المُهددة بالانقراض، منعتها منظمة التجارة العالمية من ذلك. قوّم هذا الادعاء.
9. ما هي بدائل الإجراءات التجارية لرفع معايير العمل والبيئة؟ ما هي نقاط القوة والضعف لكلٍ منها؟



الجـزء 3

التمويـــل الدولـــي



الفصل

9

التجارة وميزان المدفوعات

الأهداف التعليمية

بعد دراسة الفصل 9، سيكون باستطاعة الدارسين:

- تعريف الحساب الجاري والحساب الرأسمالي الخاصين بتجارة بلد ما وميزان مدفوعاته.
- تعداد وشرح أهمية العناصر الثلاثة المكوّنة للحساب الجاري.
- تعداد وشرح أهمية الأنماط الثلاثة للتدفقات الرأسمالية الدّولية.
- استخدام نموذج رياضي للربط بين الحساب الجاري من جهة والادخار والاستثمار وميزان موازنة للحكومة من جهة أُخرى
- مناقشةُ إيجابيات وسلبيات عجز الحساب الجاري.
- تحديد الوضع الاستثماري الدّولي لبلدٍ ما وربطُ متغيراته مع ميزان الحساب الجاري.

مقدمة: الحساب الجاري

تُقسم المبادلات الدّولية لبلد ما إلى ثلاثة حسابات منفصلة: الحسابُ الجاري، الحسابُ الرأسمالي، والحسابُ المالي. بالنسبة لمعظم الدّول يكّونُ الحساب الرأسمالي صغيراً نسبياً، بينما يكون للحسابين الآخرين أهميةً أكبر. يُعنى **الحسابُ الجاري current account** بالتدفقات السلعية والخدمات الداخلة إلى البلد والخارجة منه، أما **الحساب المالي financial account** فيُعنى بالتدفقات المالية، بينما يُعدُ **الحساب الرأسمالي capital account** سجلاً لبعض الأنواع الخاصة الصغيرة نسبياً للتدفقات الرأسمالية. يشرح هذا الفصل النظامَ المحاسبي المستخدمَ لتَتبع المبادلات الدّولية لدولةٍ ما. ومن أهم الأهداف التي يقدمها أيضاً فهمُ العلاقات المحاسبية بين الادخارِ المحلي والاستثمارِ المحلي والتدفقات الدّولية لكلٍ من السلع والخدمات والأصول المالية. بالإضافة إلى ذلك، سنقوم باستخدام الحسابات الدّولية لدراسة المديونية الدّولية ومناقشة آثارها وتبعاتها على البلد المعني.

الميزان التجاري

استوردت الولاياتُ المتحدة، عام 2011، سلعاً وخدمات بقيمة 2,655 مليار دولارٍ أمريكي. تتضمنُ هذه المشتريات طيفاً واسعاً من المنتجاتِ الملموسة وغير الملموسة، بما فيها السياراتُ اليابانية مروراً بالنفط الفنزويلي إضافةً إلى قضاءِ العطلات الفارهة في المكسيك واستخدامِ القطارات في عموم أوروبا. في نفسِ السنة، صدّرت الشركاتُ الأمريكية ما قيمتَه 2,105 مليار دولارٍ أمريكي من منتجاتها السلعية والخدمية، بما

فيها الطائرات والبرمجيات والحبوب والرحلات إلى عالم ديزنـــي وغيرها من السلع والخدمات. يمثّل **الميزان التجاري rade balance** الفرقَ بين قيمة مجموع الصادرات وقيمة مجموع المستوردات، أي يبلغ في حالة الولايات المتحدة 2,105 – 2,655 أي (–560) مليار دولارٍ دولار أمريكي. كما نرى فإنّ هذا الفرق ذو قيمة سالبة أي لدى الولايات المتحدة عجزٌ تجاريٌ.

من الواضح أنّ الصادراتَ والمستوردات تتألفُ من سلعٍ وخدمات، وبناءً على ذلك نقسم الميزان التجاري إلى ميزانٍ سلعي وآخرَ خدمي. في حالة الولايات المتحدة، عانـــى الميزانُ السلعي من عجز مقداره 738 مليار دولارٍ أمريكي، في حين أظهر ميزان الخدمات فائضاً بمقدار 178 ملياراً. في عام 2011، شكّلت الخدمات 29 بالمئة من إجمالي الصادرات، ولعدةِ سنواتٍ شكّلت هذه الخدمات جُزءاً متنامياً في التجارة الخارجية للولايات المتحدة وللعالم. تضم قائمة تجارةِ الخدماتِ بشكلٍ أساسيٍ السفر وتكاليف تذاكر المسافرين، خدمات النقل، رسوم الامتياز والترخيص، إضافةً إلى التعليم، الخدمات التمويلية، خدمات قطاع الأعمال والخدمات التقنية. على الرغم من أنّ ميزان الخدمات التجاري الأمريكي في حالة فائضٍ إلا أنّ نسبة تجارة الخدمات الكلية تُعد جُزءاً صغيراً جداً من إجمالي التجارة لمواجهة وتغطية العجز الكبير جداً في ميزان التجارة السلعي.

ميزانُ الحساب الجاري

يُعد ميزانُ التجارة السلعي أهمَ مقاييس حجم المبادلات لدولةٍ ما مع بقيةِ دول العالم. أدى النشرُ الواسعُ للبيانات الشهرية حول إحصائيات هذا الميزان عبر الصحافة والمواقع الإخبارية إلى جعل مصطلح الميزان التجاري الأكثر تداولاً في الاقتصاد الدّولي، ومرتكزَ فهمٍ لدى عامة الناس عن العلاقاتِ الاقتصاديةِ الدّولية للولايات المتحدة الأمريكية.

الجدول 1.9 مكونات الحساب الجاري

	الدائن	المدين
1. السلع والخدمات	الصادرات	المستوردات
2. دخل الاستثمار	الدخل المحوّل من الاستثمار في الخارج	الدخل المدفوع للأجانب عن استثماراتهم في الولايات المتحدة
3. التحويلات أُحادية الجانب	التحويلات المُحوّلة من الخارج	التحويلات المدفوعة للأجانب

توجد ثلاثة عناصر رئيسة مكوّنة للحساب الجاري؛ ويُقسم كل عُنصر إلى جانب دائن وآخر مدين

تُعد الإحصاءات الشاملة في **ميزان الحساب الجاري current account balance**، التـــي تقيس كل مشتملات الميزان من المعاملات الجارية غير المالية بين دولةٍ ما وبقية دول العالم. يتألف هذا الميزان من ثلاثة عناصر رئيسة هي: (1) قيمةُ الصادرات السلعية والخدمية مطروحاً منها قيمة المستوردات؛ (2) الدخلُ المُحوّلُ من الاستثمارات الموجودة في الخارج مطروحاً منه الدخل المحوّل من الأجانب عن استثماراتهم في الولايات

المتحدة إلى الخارج؛ (3) أيُ إعانات خارجية أو تحويلات أجنبية مطروحاً منها الإعاناتُ أو التحويلاتُ المرسلةُ إلى الخارج. يتألف كل بند من- **السلع والخدمات، دخل الاستثمارات والتحويلات أحادية الجانب** – من مكونين: دائن (موجب) ومدين (سالب). يُظهر الجدول 1.9 نموذجاً مبسطاً لهذه المكونات وفقاً لحالتها: الدائن أو المدين.

لا تمثّل بنود دخلِ الاستثمار التـــي تظهر في الجدول 1.9 انتقال رؤوس الأموال المُستثمرة وإنّما هي الدخل المُتحقق أومن المدفوع على تدفقات مالية رأسمالية سابقة. على سبيلِ المثال، لن يدخلَ في هذا الجدول رؤوسُ الأموالِ المرسلةُ إلى ألمانيا لشراء سندات وإنّما فقطَ الفائدةُ المُتحققةُ على هذه السندات. (سيتمُ تسجيل الأموال التـــي ترسل إلى خارج الولايات المتحدة في الحساب المالي لكلٍ من الولايات المتحدة وألمانيا). من المفيد لفهم ذلك اعتبار تدفقات دخل الاستثمار مدفوعات مقابل استخدام رأس المال المالي العائد لدولة أُخرى. على سبيل المثال، إذا استثمرت الصناديقُ المشتركة الأمريكية في سوقِ الأسهمِ المكسيكية فلن يظهر هذا الاستثمار مباشرةً في الحساب الجاري وإنّما في الحساب المالي. وإنما سيتم احتساب التدفقات اللاحقة لتوزيعات الأرباح العائدة إلى الصناديق المشتركة في الولايات المتحدة كدخل مقبوض، وفي المكسيك كدخل مدفوع. مفاهيمياً، تُعد هذه الحالة كما لو استلم المستثمرون الأمريكيون مدفوعاتٍ عن رأس المال الأمريكي المُؤجَر للشركات المكسيكية، مما يجعلها شبيهةً بتلك المدفوعات المُقابلة لخدمة ما.

يتضمن البند الثالث في ميزان الحساب الجاري المدفوعات مقابل عمليات تبادلٍ لا علاقة لها بالسلع أو الخدمات، كالمساعدات الأجنبية أو تحويلات المغتربين (تحويل أجور العمال المقيمين خارج البلد). يُعدُ هذا البند صغيراً نسبياً في الولايات المتحدة ولكن من الممكن أن يكون رقماً كبيراً في ميزان الحساب الجاري في حالة البلدان النّامية التـــي تتلقى مساعدات خارجيةً أو تحويلاتٍ من رعاياها المقيمين في بلدان أُخرى.

يُبيّن الجدول 2.9 صورة عن الحساب الجاري للولايات المتحدة في عام 2011. يظهر لدينا وجود عجزٍ في الحساب الجاري مقداره 473 مليار دولار أمريكي، وهذا العجز يمثّل جزءاً من اتجاه نمو العجز في الحساب الجاري الأمريكي. كما هو مبين في الشكل 1.9. أنّ ظهور العجوزات الضخمة في الحساب الجاري بدأ نحو عام 1982، ليصبح، إلى هذا الحد أو ذاك، أحد سمات الاقتصاد الأمريكي منذ ذلك الوقت. بالرغم من تحوّل العجز إلى فائضٍ مقداره 6.6 مليار دولار عام 1991 (جزئياً بسبب التحويلات أحادية الجانب التـــي تلقتها الولايات المتحدة كمدفوعات لقاء عملية عاصفة الصحراء)، فإنه منذ ذلك التاريخ فقد تدهور (الحساب الجاري) بشكل هائل.

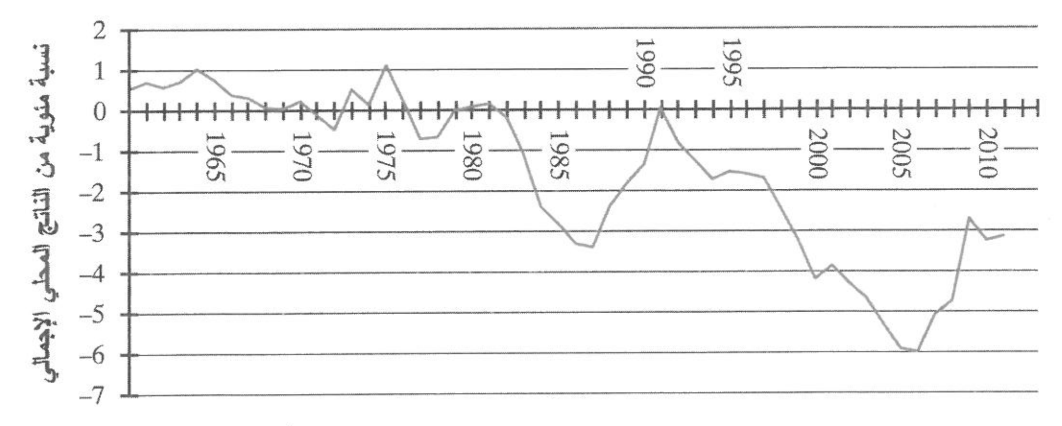
الجدول 2.9 ميزان الحساب الجاري في الولايات المتحدة، 2011

	مليار دولار أمريكي
1. السلع والخدمات	
الصادرات من السلع	1,497
الصادرات من الخدمات	608
المستوردات من السلع	−2,236
المستوردات من الخدمات	−429
2. دخل الاستثمار	
دخل الاستثمار المقبوض	739
دخل الاستثمار المدفوع	−517
3. صافي التحويلات أحادية الجانب	−135
بنود تذكيرية	
ميزان السلع والخدمات	−560
ميزان الحساب الجاري	−473

بلغ عجز الحساب الجاري للولايات المتحدة في عام 2011 مبلغ 473 مليار دولار أمريكي. ويعود في معظمه إلى زيادة المستوردات عن الصادرات من السلع التجارية، وتبدو الصورة معاكسة فيما يتعلق بالخدمات ودخل الاستثمار.

المصدر: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, http://www.bea.gov/

الشكل 1.9 ميزان الحساب الجاري للولايات المتحدة، 1960-2011



توجد فترتان زمنيتان للعجوزات الكبيرة في الحساب الجاري للولايات المتحدة. امتدت الفترة الأولى منهما خلال معظم فترة الثمانينيات، في حين بدأت الفترة الثانية منذ بداية التسعينيات ولا تزال مستمرة حتى الآن.

Source: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, http://www.bea.gov/.

سنستقصي لاحقاً الأسباب والنتائج المترتبة على ظهور العجوزات الضخمة في الحساب الجاري، ولكن يجب الانتباه إلى أنّ العجز في الحساب الجاري، ليس بكل بساطة، دليلاً على ضعف الاقتصاد الوطنـي. على النقيض من ذلك، فإنّه خلال معظم عقد التسعينات ازدادت المستوردات بشكلٍ ملحوظٍ نتيجةً للنمو الاقتصادي السريع وما ترتب عليه من ازدياد الدخول. في المقابل، في نفس الفترة، تراوح النمو الاقتصادي للشركاء التجاريين الأساسيين للولايات المتحدة بين الضعيف والسالب وهذا أثّر سلباً على نمو الدخل في هذه البلدان وبالتالي انخفض الطلب على المنتجات الأمريكية مما أدى إلى انخفاض الصادرات الأمريكية. يُظهر هذا التحليل أنّه من الممكن اعتبار العجز الظاهر في الحساب الجاري الأمريكي دليلاً على قوة الاقتصاد الأمريكي. ولكن يجب أيضاً الأخذ بعين الاعتبار أّن هذا التحليل ليس ناجعاً في الأجل الطويل. حيث يتفق الجميع على عدم القدرة على تحمل العجز في الأجل الطويل وبأنه قد يخلق مشاكل خطيرة مستقبلاً. سنعود إلى هذه النقطة لاحقاً في هذا الفصل بعد استعراض بعض المصطلحات.

مدخل للحسابات المالية والحسابات الرأسمالية

تُعد الحسابان المالي والرأسمالي السجلات الأساسية للتدفقات الدّولية لرؤوس الأموال المالية بالإضافة إلى أصول أُخرى. في معظم الدّول يكون الحساب الرأسمالي أقل أهميةً نسبياً، بينما يحتل الحساب المالي الأهمية الأساسية. يتضمن الحساب الرأسمالي تحويلاتٍ لأنماطٍ محددةٍ من رأس المال مثل الإعفاء من الديون، الأصول الشخصية التـي يصحبها معهم المهاجرون عندما يعبرون الحدود الدّولية، تحويل الأصول العقارية والأصول الثابتة مثل نقل ملكية القواعد العسكرية أو المنشآت الدبلوماسية. تُعد الحركة السنوية لمجموع هذه التدفقات صغيرةً نسبياً لمعظم البلدان.

يُقسم الحساب المالي إلى ثلاث فئات: (1) صافي تغيّر الأصول المملوكة أمريكياً في الخارج؛ (2) صافي تغيّر الأصول المملوكة أجنبياً في الولايات المتّحدة؛ (3) صافي التغيّر في المشتقات المالية. تشمل الأصول كلاً من الحسابات البنكية، الأسهم والسندات، أصول الملكية الحقيقية مثل المعامل، شركات قطاع الأعمال، والملكيات العقارية. تتحدد قيم المشتقات المالية تبعاً لقيمة متغيّر آخر، إما تبعاً لأسعار الفائدة، أو تبعاً لأسعار الصرف، أو أسعار البضائع المرتبطة بها. تُعد هذه المشتقات عقود تمويلٍ معقدة يتم المتاجرة بها بأشكالٍ متعددة، وقد جرى إدخالها ضمن ميزان المدفوعات، مؤخراً فقط، وحتـى وقت قريب لم تكن مدرجة في ميزان المدفوعات. أدى إدراجها منذ عام 2006 إلى إزالة جانب كبير من أخطاء القياس كونها تُشكل جزءاً مهماً من التمويل العالمي.

يُوضّح الجدول 3.9 العلاقة بين الحسابان الرأسمالي والمالي من جهة وبين الحساب الجاري من جهة أُخرى. يجب الأخذ بعين الاعتبار نقطتين مهمتين عند الحديث عن الحساب المالي. أولاً: يُظهر كلا الحسابين الرأسمالي والمالي تدفق الأصول خلال السنة المدروسة أي تدفق الأصول وليس مخزون الأصول المتراكم عبر الزمن. ثانياً: كلُّ التدفقات التـي تظهر في هذه الحسابات تعبّر عن صافي التغيّر وليس عن إجمالي التغير، أي أن هذه

التدفقات تظهر الفروق بين الأصول المباعة والمشتراة. على سبيل المثال، عند شراء المقيمين في الولايات المتحدة لمجموعةٍ من الأسهم المتداولة في السوق المالية المكسيكية وفي نفس الوقت يقومون ببيع سندات مكسيكية، فإنّ الذي يجب تسجيله هو صافي التغيّر في قيمة الأصول الأمريكية المملوكة وهي عبارة عن الفرق بين قيمة الأسهم المشتراة والسندات المباعة في نفس الفترة. في حالة تعادل قيمة كل من الأسهم والسندات سيكون الفرق صفراً. يقدّم صافي التغيّر معلومات ذات قيمة لأنه يقيس القيمة النقدية للتغيّر في قيمة الأصول المالية لبلد ما والموجودة في الاقتصادات الأُخرى.

الجدول 3.9 ميزان المدفوعات للولايات المتحدة الأمريكية، 2011

	مليار دولار أمريكي
الحساب الجاري	
1. السلع والخدمات	
الصادرات	2,105
المستوردات	2,665-
2. دخل الاستثمار	
دخل الاستثمار المقبوض	739
دخل الاستثمار المدفوع	518-
3. صافي التحويلات أحادية الجانب	135-
الحساب الرأسمالي	
4. معاملات الحساب الرأسمالي، القيمة الصافية	2-
الحساب المالي	
5. صافي التغير في الأصول الأمريكية في الخارج (زيادة التدفق الخارج (−))	396-
6. صافي التغير في الأصول الأجنبية في الولايات المتحدة الأمريكية (زيادة التدفق الداخل (+))	784
7. صافي التغير في المشتقات المالية	7
التباين الاحصائي	80
البنود التذكيرية	
رصيد الحساب الجاري (1 + 2 + 3)	473-
رصيد الحسابين المالي والرأسمالي (4 + 5 + 6 + 7)	393

يقيس الحسابان المالي والرأسمالي التدفقات الداخلة والخارجة، وهما مساويان للحساب الجاري ولكن بإشارة معاكسة. يقيس التباين الإحصائي مقدار الخطأ الذي في الحسابات لمعادلة مبلغ الحسابات الثلاثة مع الإشارة العكسية.

المصدر: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, http://www.bea.gov/

بحسب الأنظمة المحاسبية المستخدمة في تبويب الجوانب الدائنة والمدينة في الحساب المالي، تُسجّل التدفقات الخارجة للأصول المالية في الجانب المدين، بينما تُسجّل التدفقات الداخلة في الجهة الدائنة. إنّ إشارة تدفقات

الأصول (سالبة أو موجبة) هي نظرياً مشابهة لعمليات الاستيراد والتصدير، بكلامٍ آخر يتطلب شراء الأصول الأجنبية تدفقات رأسمالية خارجةً وتسجّل في الجانب المدين (السالب) من الحساب المالي. في المقابل عندما يقوم الأجانب بشراء أصولٍ محليةٍ فإنّه يظهر لدينا تدفقات رأسمالية داخلة وتسجل في الجانب الدائن (الموجب) من الحساب المالي.

توجد علاقةٌ متبادلةٌ بين كلٍ من الحساب الجاري، الحساب الرأسمالي، والحساب المالي؛ فبينما يقيس الحساب الجاري تدفق السلع والخدمات بين بلدٍ ما والعالم الخارجي فإنّ الحسابين المالي والرأسمالي يقيسان تدفق التمويل الخارج اللازم لتغطية المبادلات المتعلقةً بتلك السلع والخدمات. بشكل أكثر تحديداً، يجب أن يكون مجموع كلا الحسابين المالي والرأسمالي مساوياً بالقيمة المطلقة للحساب الجاري ولكن بإشارة معاكسة. مثلاً، إذا كان بلد ما يعانـــي عجزاً في الحساب الجاري بمقدار عشرين مليار دولار أمريكي فهذا يعنـــي وجود فائض تمويلي (تدفق داخل) في مجموع كلا الحسابين الرأسمالي والمالي. يأخذ تدفق رؤوس الأموال المالية الداخلة عدة أشكالٍ بما فيها الودائع الأجنبية في البنوك المحلية، عمليات الشراء الأجنبية للأسهم والسندات المحلية، شراء أجنبـــي لأصولٍ عقارية.

مع ذلك، يوجد جزءٌ كبيرٌ من المعاملات للدولة في الحساب المالي لا تعكس تدفقاً في الحساب الجاري للسلع والخدمات. يُمكن مثلاً لشركة استثمارية مقرها في لندن أن تقوم بشراء أسهم شركة تشيلية، وبإقراض الحكومة التايلندية، إضافة إلى قيامها بمجموعة من العمليات والمبادلات المالية غير المرتبطة بحركة السلع والخدمات في الحساب الجاري. وفقاً للمفاهيم المحاسبية فإنّ القيمة النهائية لهذه المعاملات المالية ستكون مساويةً للصفر، ويعود السبب في ذلك إلى أنّ شراء أصل ما هو في نفس الوقت بيع لأصل مساوٍ له في القيمة. فعندما يقوم شخص ما بشراء سهم، فإنه يحصل على ملكية الأصل المُمثّل بالسهم، بينما يحصل الشخص الذي قام ببيع ذلك السهم على قيمته النقدية في الوقت عينه. مثلاً، عندما يشتري مواطن كندي أسهماً من سوق الأوراق المكسيكية (تدفق رأسمالي خارج) فإنه يقوم ببيع دولارات كندية أو أصول أُخرى (تدفق رأسمالي داخل). ونتيجة لذلك فإن الحساب المالي يعكس صورة متكاملة لصافي التدفقات المتعلقة بالأصول المالية خلال السنة المالية. وإذا دفع قيمة الأسهم بتحرير شيك مسحوب على مصرف كندي، عند ذلك لا تدخل العملية بالحساب المالي إنها مجرّد استبدال أصل أجنبـــي بآخر وكنتيجة فإن الحساب المالي هو صورة كاملة لتدفق أصل مالي خلال السنة.

في أسفل الجدول 3.9 يُدعى البند الأخير قبل بنود المذكرات ببند "التباين الإحصائي" "Statistical Discrepancy". سابقاً، كان يجب أن يكون مجموع الحسابات الجاري والرأسمالي والمالي مساوياً للصفر، وهذا ما يتفق مع المفاهيم المحاسبية ولكن نتيجةً لصعوبة القياس الدقيق لكافة العمليات فإنّ بند **التباين الإحصائي** يقوم بإظهار هذه الأخطاء، وهو عبارة عن مجموع الحسابات السابقة مضروباً بإشارة معاكسة. لقد تم جمع الجدول لعام 2011 بالطريقة التالية:

$$(-1) \times (-473 + 393) = 80$$

يكمن سبب إضافة التباين الإحصائي في أنّ تسجيل كافة المبادلات في ميزان المدفوعات يتم بشكلٍ غير كاملٍ. ومع أنّه يوجد احتمال لظهور أخطاء في كافة الحسابات إلا أنّ معظمها يظهر في الحساب المالي باعتباره الأكثر صعوبةً في القياس بشكلٍ دقيقٍ. إنّ التدفقات المالية هي بطبيعتها غير ملموسة وخاصةً فيما يتعلق بعمليات غسل الأموال وتجارة المخدرات غير المشروعة، وبالطبع لدى المتعاملين بهذه العمليات المذكورة، الدافع الكافي لعدم التصريح بها.

أنماطُ التدفقات المالية

يتركّز أحد الاهتمامات الرئيسة لدى معظم الحكومات على أشكال التدفقات المالية وكيفية دخولها إلى البلد ومغادرتها له، إذ تُعدّ بعض التدفقات المالية سريعة الحركة وتمثّل تحركات في الأجل القصير. وهذه التدفقات غالباً ما تكون عبارة عن أدواتٍ لنقل الأزمات المالية من بلد لآخر أو أنّها تُشكل استجابات مفاجئةً لتغيرات توقعات المستثمرين حول أداء الاقتصاد في الأجل القصير. أدّى مستوى حركية التدفقات المالية واحتمال أن يولّد بعضها ارتفاعاً كبيراً في قابلية تعرّض الاقتصاد الوطني إلى سرعة هجرة الأموال، أدى إلى تحوّل كبير في نمط التدفقات التي يستقبلها بعض البلدان في حال كانت العوائد ضخمة. لقد قادت درجة حركية التدفقات المالية وإمكانية أن تتسب بعض التدفقات في إحداث مستوى كبير من التطاير في الاقتصاد إلى تحوّل أنواع التدفقات التي يستقبلها البلد إلى قضية هامة.

كمقاربة أُولى لتقديم تمثيل تفصيلي أكثر للحساب المالي، من المفيد تقسيم وتصنيف التدفقات المالية في الجدول 3.9 إلى فئاتٍ فرعية تعكس طبيعة منشئها سواء في القطاع العام (الحكومي) أم في القطاع الخاص. في معظم الدّول يعود الحجم الأكبر من هذه التدفقات للقطاع الخاص على الرغم من إمكانية تغيّر هذا الوضع في أوقات الأزمات. يُظهر الجدول 4.9 الحساب المالي للولايات المتحدة الأمريكية في عام 2011 مُقسّماً إلى خمس فئات فرعية تمثّل العناصر الأساسية للتدفقات الداخلة والخارجة في شكل أصولٍ عامةٍ وخاصة.

تمثّل **الأصول الاحتياطية الحكومية official reserve assets**، بشكلٍ رئيسٍ، العملات الصعبة أي عملات الاقتصادات الكبيرة والمستقرة مثل الدّولار الأمريكي، اليورو، الجنيه الإسترليني، والين الياباني. بالإضافة لذلك، تتضمن الأصول الاحتياطية الذهب وحقوق السحب الخاصة، وهي عملة صندوق النقد الدّولي الافتراضية. يتم استخدام الأصول الاحتياطية لتسوية الديون الدّولية، وبناءً عليه تستخدمها المصارف المركزية ووزارات المالية كمخزن للقيم. على سبيل المثال، عندما يقوم مستوردٌ في بلد صغيرٍ مثل تشيلي بشراء حمولة من البضائع الأوربية قد تتم عملية الدفع بوساطة الدّولار الأمريكي، اليورو، أو الجنيه الإسترليني، يُحتمل ألاّ يقبل المصدِّر أو المزوِّد عملة تشيلي، البيزو، لذا يتوجب على المستورد تحويل البيزو إلى إحدى العملات الاحتياطية الدّولية كالدّولار ليقوم باستخدامها لدفع قيمة مستورداته. فإن لم يستطع المصرف المركزي التشيلي

تزويده بالدّولار أو العملات الاحتياطية الأُخرى ستتوقف عملية الاستيراد ما لم يتمكن المستورد من الحصول على تسهيلات ائتمانية من البائع أو المصدِّر.

باعتبار أنّ كافة الديون الدّولية كانت تتم تسويتها، في السابق، بوساطة الأصول الاحتياطية الدّولية، لعبت هذه الأصول الاحتياطية دوراً رائداً وهاماً في عملية التمويل الدّولي. عندما يعانـــي بلد ما من نقص في هذه الاحتياطيات يتعرّض اقتصاده لمشاكل حقيقية. على سبيل المثال، يُعزى انهيار الاقتصاد المكسيكي في أواخر عام 1994 وبداية عام 1995 إلى المديونية المقوّمة بالدّولار الأمريكي تجاه مجموعةٍ من المستثمرين العالميين. وقد أدّى التدفق الخارج المفاجئ للدّولارات من المكسيك خلال عام 1994 إلى تخفيض حادٍ في عرض الدّولار داخل البلد ونتج عن ذلك، في الأجل القصير، استحالة سداد الشركات والحكومة المكسيكية لديونها المقوّمة بالدّولار. ثم جاء الفرج عندما تمكنت المكسيك من الحصول على عدةِ قروضٍ من صندوق النقد الدّولي، الولايات المتحدة الأمريكية وكندا. (انظر دراسة الحالة في الفصل 12).

الجدول 4.9 مكونات الحساب المالي للولايات المتحدة الأمريكية، 2011

	مليار دولار أمريكي
1. صافي التغير في الأصول الأمريكية في الخارج(زيادة/ تدفق خارج (−))	396 −
A. الأصول الاحتياطية الرسمية للولايات المتحدة الأمريكية	16 −
B. أصول حكومة الولايات المتحدة الأمريكية، غير الأصول الاحتياطية الرسمية	102−
C. الأصول الخاصة للولايات المتحدة الأمريكية	278−
2. صافي التغير في الأصول الأجنبية في الولايات المتحدة الأمريكية (زيادة/ تدفق داخل (+))	784
A. الأصول الأجنبية الرسمية في الولايات المتحدة الأمريكية	165
B. أصول أجنبية أُخرى في الولايات المتحدة الأمريكية	619
3. صافي التغير في المشتقات المالية	7

هناك ست فئات رئيسة في الحساب المالي. يمكن تقسيم كل منها إلى فئات فرعية أُخرى.

المصدر: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, http://www.bea.gov/

بما أنّ الحساب الجاري يعكس التدفقات المالية فقط فإنه لا يشير إلى المخزون، أو العرض الكلي، للأصول الموجودة. كما يُظهر الجدول 4.9 فإنّ الولايات المتحدة مدينة بـــ 16 مليار دولار في بند تغير الأصول الاحتياطية الحكومية. يمثّل هذا الدين مدفوعات مقابل شراء الأصول الاحتياطية الرسمية، لكن لا يعكس هذا القيد المُحاسبـــي الحجم الإجمالي للأصول الاحتياطية المتاحة للولايات المتحدة.

يتضمن السطر B.1 في الجدول 4.9 أصولاً أُخرى لدى الحكومة الفيدرالية وهي تمثّل بشكلٍ رئيس قروضاً لحكومات أجنبية (هي أصول للولايات المتحدة، وخصوم على الحكومات المُقترضة)، إعادة هيكلة قروض سابقة ممنوحة لحكوماتٍ أجنبيةٍ، مدفوعات تمّ تلقيها عن الديون غير المُسدّدة والتغيّر في موجودات العملات

غير الاحتياطية مثل البيزو المكسيكي وعملات بلدان أُخرى. أما السطر A.2 في الجدول 4.9 فهو مماثلٌ للسطر A.1. في حال تحتاج الحكومة الفيدرالية للاستدانة من أجل تغطية العجوزات أو إعادة تمويل الديون، تقوم عادةً الحكومات الأجنبية بشراء أُذونات الخزينة أو سندات معروضة للبيع والتـــي تظهر في السطر A.2. تُعد سندات الخزينة مُكافئة للأصول الاحتياطية لدى الحكومات الأجنبية لأنّها سهلة البيع مقابل الدّولار، وكما هو معلوم فإن الدّولار الأمريكي مقبول عالمياً كوسيلة دفع لتسديد الديون الدّولية. لكن، يمكن أيضاً أن يشتري المهتمون من القطاع الخاص الأجنبـــي أوراق الخزينة الأمريكية وغيرها من الأوراق المالية وتظهر هذه المشتريات في السطر B.2 مع غيرها من بنود الاستثمارات الخاصة في الاقتصاد الأمريكي.

تَظهر حركة الأصول المملوكة من القطاع الخاص في السطرين C.1 وB.2 في الجدول 4.9 والتـــي يمكن تقسيمها إلى مكوناتها الفرعية كما في الجدول 5.9. بالإضافة إلى صافي التغير في المشتقات المالية، يُبين الجدول 5.9 ثلاثة مكونات فرعيةٍ لصافي التدفقات الخاصة الداخلة والخارجة. يُعد **الاستثمار الأجنبـــي المباشر foreign direct investment FDI** المكوِّن الفرعي الأول في الحساب المالي. تمت مناقشة الاستثمار الأجنبـــي المباشر في الفصل الرابع عندما طُرحت نظرية الملكية، الموقع، الاستخدام الداخلي OLI لدانينغ. يتضمن الاستثمار الأجنبـــي المباشر في الحساب المالي بنوداً ملموسةً مثل العقارات، المخزون، المعامل، وسائل النقل، ومجموعة من الأصول المادية الفعلية الأُخرى. أما المكونان الفرعيان الثانـــي والثالث فيمكن اعتبارهما استثمارات في المحافظ المالية كونهما يمثّلان أوراقاً ماليةً كالأسهم والسندات، والقروض. إنّ القاسم المشترك بين **الاستثمار الأجنبـــي المباشر** والمحافظ الاستثمارية الأجنبية هو أنّ كليهما يعطي حامليه الحق في جزء من الإنتاج المُستقبلي للاقتصاد الأجنبـــي. ولكنهما يختلفان جداً من حيث طول الفترة الزمنية للاستثمار والتـــي يُمكن أن تُؤثر بشكل كبير على البلد المضيف حيث توجد هذه الأصول. تستمر الاستثمارات المباشرة عادةً زمناً أطول لأنّها صعبة التسييل ولذلك تمثّل استثماراً طويل الأجل في البلد المضيف. أما الاستثمارات في المحافظ المالية من الأسهم والسندات فتميل لتكون أقصر أجلاً. في حين قد يُقرر الكثير من المستثمرين الاحتفاظ بالأوراق المالية الأجنبية بالرغم من تقلباتها صعوداً أو هبوطاً، تبقى الأسهم والسندات بطبيعتها سهلة التسييل مقارنة بالعقارات والمعامل. لذلك، من الشائع أن يستمر المستثمرون في المحافظ المالية مدةً أقصر والتحرك بسرعة عندما يتوقعون تباطؤ النمو في البلد المضيف.

يُمكن أن يقود التبدّل في التوقعات إلى انقطاع تام ومفاجئ في التدفقات الداخلة تتبعها تدفقات مالية خارجة كبيرة تثير عدم الاستقرار. أطلق الاقتصادي غيلرمو كالفو Guillermo Calvo[1] على هذه الحالة تعبير

[1] اقتصادي أرجنتيني وُلد عام 1941 درس في جامعة ييل ويعمل أستاذاً للاقتصاد والشؤون الحكومية والدولية ومديراً لبرنامج إدارة السياسة الاقتصادية في جامعة كولومبيا وهو عضو في المكتب الوطني للأبحاث الاقتصادية (NBER) في الولايات المتحدة. (المترجم)

التوقف المفاجئ sudden stop. كانت التوقفات المفاجئة من التدفقات المالية الداخلة جزءاً من معظم الأزمات المالية خلال الثلاثين سنةً الأخيرة. ووفقاً للجدول 5.9 يظهر التوقف المفاجئ على شكل تغير مفاجئ من سنة لأُخرى في الفئتين في السطرين B.2 وC.2 أي تنتقل من الحالة الموجبة إلى الحالة السالبة والتي يُمكن أن تتسبب في جعل الرصيد الكلي للحساب المالي سالباً. لنتذكر أن الحساب المالي السالب يعني عدم وجود تدفقات داخلة صافية لتمويل عجز الحساب الجاري وبالتالي كي ينتقل الحساب الجاري إلى الحالة الموجبة يجب تخفيض المستوردات وزيادة الصادرات. في حالاتٍ عديدةٍ، يقود هذا الانتقال المفاجئ في العلاقات التجارية لبلد ما إلى كسادٍ عميق.

الجدول 5.9 التدفقات الخاصة في الحساب المالي للولايات المتحدة الأمريكية، 2011

	مليار دولار أمريكي
1. الأصول الخاصة للولايات المتحدة الأمريكية في الخارج، بالقيمة الصافية (زيادة/تدفق خارج(−))	278−
المكونات الفرعية:	
A. الاستثمار المباشر	406−
B. الأوراق المالية الأجنبية	93−
C. قروض للشركات الأجنبية، بما فيها المصارف	221
2. الأصول المملوكة للأجانب في الولايات المتحدة باستثناء الأصول الرسمية، بالقيمة الصافية (زيادة/ تدفق داخل(+))	619
المكونات الفرعية:	
A. الاستثمار المباشر	228
B. أوراق مالية وعملات أمريكية	120
C. قروض للشركات الأمريكية، بما فيها المصارف	271
3. صافي التغير في المشتقات المالية	7

تشكِّل تدفقات الأصول الخاصة الجزء الأكبر من الحساب المالي. تُقسم عادةً كل من التدفقات الخاصة الداخلة والخارجة إلى ثلاثة مكونات فرعية متماثلة. يشمل صافي التغير في قيمة المشتقات المالية الفئة الرئيسة الأُخرى للتدفقات الخاصة.

المصدر: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, http://www.bea.gov/

يمكن أن تتفاقم المشاكل النّاتجة عن حالة التوقف المفاجئ بسبب نموذج الإقراض الداخلي في البلد المُقترِض. في أسواق المال الدّولية، غالباً ما تقوم المصارف وغيرها من المؤسسات المالية باقتراض الأموال المقوّمة بعملةٍ أجنبية مثل الدّولار أو اليورو. يتمُّ بعدها استعمال التدفقات المالية أو الأموال المُقترضة لزيادة الإقراض الداخلي بعد تحويل الأموال إلى العملة الوطنية. في حال حدوث التوقف المفاجئ تتعرّض المصارف والمؤسسات المالية الأُخرى إلى الخطر لأنّ ديونها مقوّمة بالعملات الأجنبية وعوائدها بالعملة الوطنية. كما يمكن أن تصبح قدرتها

في الحصول على العملات الأجنبية (دولار أو يورو) لخدمة ديونها محدودةً. بل وأكثر من ذلك، إذا ترافق التوقف المفاجئ بانخفاض قيمة العملة الوطنية فإنّ مديونية المؤسسات التـي تعتمد على التدفقات المالية الداخلة سترتفع بحجم تقويم ديونها بالعملة الوطنية.

القيودُ على التدفقات المالية

حتـى سنوات قليلة مضت، كانت معظم الدّول تقيّد حركة التدفقات المالية عبر حدودها الوطنية. كان النمط التقليدي هوَ بالسماح للتدفقات المالية المرتبطة بالمبادلات في الحساب الجاري، لكن مع تحديد وتنظيم المبادلات المتعلقة بالحساب المالي. ففي حالة احتاجَ مستوردٌ ما لقرضٍ أجنبـي لشراء سلعٍ من الخارج، أو إذا احتاج مصدِّرٌ ما للتمويل الأجنبـي من أجل شراء موادٍ لازمةٍ لصناعة سلع للتصدير فإنّه يتم وضع ضوابط لتنظيم التدفقات المالية المرتبطة بها وعموماً يتم السماح بها. على النقيض من ذلك، تمنع الدّولة المصارف من الحصول على قروضٍ خارجية بهدف إعادة إقراضها في الداخل أو يتم إخضاعها لشروط مرهقة. كانت هذه القيود والمحددات على التدفقات المالية مألوفةً في المشهد الاقتصادي الدّولي حتـى في الاقتصادات الصناعية، حتـى ثمانينات وتسعينات القرن المنصرم. على سبيل المثال، لم تقم الدّول الأعضاء في الاتحاد الأوربـي بالتحرير الكامل للتدفقات المالية فيما بينها إلا في عام 1993 .

خفّف الاتجاه المتزايد لفتح الأسواق خلال العقود العديدة الماضية من الرقابة على التدفقات المالية عبر الحدود الدّولية. عُدّ هذا التغيّر في السياسة الاقتصادية الدّولية أمراً مرغوباً به وذلك لأنّ تقييد حركة التدفقات المالية كان يؤدي إلى تحديد كمية رأس المال المالي. سادَ اعتقادٌ بأنّ البلدان النّامية سوف تستفيد بشكلٍ خاصٍ من عملية التحرير بسبب الندرة الهائلة للأموال، التـي تعانـي منها، ولأنّ قدرتها على تحسين مستوى الدخل ورفع المستوى المعيشي فيها تعتمد بشكلٍ رئيس على الوصول إلى رأس المال المالي الملائم.

بالإضافة لذلك، يبدو من الصعب التمييز بين التدفقات المالية المتعلقة بتمويل صفقات الحساب الجاري وبين تدفقات الصفقات الخاصة بالحساب المالي. وهذا يقود بالضرورة إلى صعوبة تنظيم أو مراقبة التدفقات المالية الدّولية، مما دفع بعض الاقتصاديين للاعتقاد أنّ تلك المحاولات تخلق حواجز مانعة غير ضرورية، تأخيرات بيروقراطية، وخلق حالة من الاعتباطية كما أنها تخفّض الكفاءة الاقتصادية. كان هناك إجماع بين الاقتصاديين لأكثر من عقدين من الزمن بدءاً من الثمانينات وحتـى أزمة 2007-2009 على تفضيل السماح بحرية انتقال رؤوس الأموال عبر الحدود الدّولية.

مؤخراً، دفعت سرعة التقلبات الشديدة في الأسواق المالية والأضرار الهائلة، التـي سببتها لمعظم البلدان دفعت باتجاه إحياء فكرة التنظيم من أجل تخفيف الأضرار النّاتجة عن التدفقات المالية الخارجة الكبيرة غير المتوقعة. لكن، من السهل تفهم طبيعة التوترات الحاصلة. من جهةٍ أُولى، تُعد التدفقات المالية الداخلةُ مفيدةً لأنّها تُمكّن الدّول من زيادة استثماراتها في المصانع، الموانئ، وغيرها من الأصول المادية التـي تساعد في رفع

مستويات المعيشة والدخل. ومن جهة أُخرى، يمكن أن يتولد، عن الانتقال السريع المفاجئ للرأسمال المالي الأجنبـــي الخارج، أزمة مديونية مما يدفع البلد إلى حالة من الركود العميق. يبقى مفتاح الحل في الاستفادة من مزايا زيادة الاستثمارات مع تقليص مخاطر رؤوس الأموال الطيّارة. في هذه اللحظة، لا يوجد إجماعٌ كبيرٌ بين الاقتصاديين حول أفضل السياسات. سننظر في هذه القضية بتفصيل أكبر في الفصل الثانـــي عشر بعد تقديم عدد أكبر من المفاهيم والمقولات.

دراسة حالة

أزمة الـ 2007-2009 وميزان المدفوعات

كان للأزمة المالية العالمية التي بدأت عام 2007 آثار قصيرة ومتوسطة الأجل على موازين المدفوعات، كما وإنه، بعد خمس سنوات من الركود الذي بدأ مع نهاية العام 2007، ما تزال معدلات البطالة في الولايات المتحدة مستعصية عند معدلات مرتفعة. بدأت المراحل الأولى من الأزمة في الولايات المتحدة وغيرها مع نهاية صيف عام 2007 باضطرابات وتوترات قوية في الأسواق المالية. استمرت هذه الاضطرابات في العام 2008 ثم تعاظمت مع موجة إفلاس العديد من شركات الخدمات المالية الضخمة التي تعمل بشكل رئيس على المستوى الدّولي. قامت المصارف وشركات الخدمات المالية الأُخرى مثل شركات التأمين والمتعاملين بالأوراق المالية خلال عام 2007 وفي عام 2008 بإعادة تقويم محافظها المالية وحاولت تقليل تعرضها للمخاطر وذلك ببيع الأصول الأجنبية بكميات كبيرة. كان الهدف من وراء ذلك هو تكوين مخزون من الأصول قصيرة الأجل عالية السيولة والآمنة مثل النقود وسندات الخزينة الأمريكية.

أدركت البنوك والشركات المالية بأنّ بعض أصولها "مسمومةٌ" ومن غير المحتمل أن تحافظ على قيمتها أو على أي قيمة في بعض الحالات. تفاقمت المشاكل، مع تطور الأزمة، بشكل لا تمكن السيطرة عليه حيث أصبح من الصعب بشكل متزايد تحديد قيمة سوقية للأصول التي تم التوقف عن تداولها ولا يتوفر لها سعرٌ مرجعيّ. ولو لم تتمكن المصارف من تكوين احتياطياتها لمواجهة الخسائر المُحتملة لكانت النتائج كارثيةً حيث كانت ستفتقد إلى وسائل دفع ديونها. كانت التحولات في الأسواق المالية التي بدأت مع نهاية الصيف وفشلها المبكر في عام 2007 مفاجئةً واستمرت خلال عام 2008. يوضح الجدول 6.9، الذي يبين المكونات الأساسية للحساب المالي للولايات المتحدة الأمريكية للعامين 2007 و2008، الانعكاس المُفاجئ والكبير في النمط الطبيعي للتمويل الدّولي.

الجدول 6.9 الحسابات المالية للولايات المتحدة الأمريكية، 2007-2008 (مليار دولار أمريكي)

	2007	2008
1. الأصول المملوكة من قبل الولايات المتحدة الأمريكية في الخارج، باستثناء المشتقات المالية (زيادة/ تدفق خارج (−))	−1,472	−0.1
A. الأصول الحكومية للولايات المتحدة الأمريكية	−22	−534
B. الأصول الخاصة للولايات المتحدة الأمريكية	−1,449	534
i. الاستثمار المباشر	−399	−332
ii. الأوراق المالية الأجنبية	−367	61
iii. القروض، بما فيها المصارف وغير المصارف	−685	806

2. الأصول المملوكة للأجانب في الولايات المتحدة باستثناء المشتقات المالية (زيادة/ تدفق داخل(+))	2,129	534
A. الأصول الرسمية الأجنبية في الولايات المتحدة الأمريكية	481	487
B. أصول أجنبية أُخرى في الولايات المتحدة الأمريكية	1,649	47
i. الاستثمار المباشر	276	320
ii. أوراق مالية وعملات أمريكية	662	99
iii. قروض، بما فيها المصارف وغير المصارف	711	372−

المصدر: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, http://www.bea.gov/

يُظهر الجدول 6.9 انتقال المصالح المحلية في كل من الولايات المتحدة والدّول الأجنبية نحو مواقع دفاعية من عام 2007 إلى عام 2008 مع توقف كلا الطرفين عن مُراكمة أُصول الطرف الآخر، أو تخفيض هائل في مشترياتهما. في عام 2007، اشترت المصالح الخاصة الأمريكية أُصولاً أجنبيةً بقيمة 1.449 تريليون (مليون مليون) دولار (السطر B.1)، لكن في عام 2008 قامت هذه المصالح ببيع أصول أجنبيةٍ بأكثر من نصف تريليون دولار (534 مليار). كان المصدر الأساسي في هذا التغيّر بصيغة تراجع القروض للأجانب (السطرiii.B.1)، والمصدر الثاني في شراء الأوراق المالية الأجنبية (ii.B.1)، بما أنّ السطر B.1 كان موجباً في عام 2008 فهذا يدل على قيام الشركات الأمريكية بتقليص تعرّضها لأسواق رأس المال الأجنبية وبيعها للأصول الأجنبية التي كانت في محافظها المالية في عام 2007. تراجع الاستثمار الأجنبي المباشر من قبل الشركات الأمريكية (i.B.1) قليلاً ولكن لم يتغير كثيراً.

عوّضت التدفقات الخارجة من قبل الحكومة الأمريكية جزئياً التراجع في التدفقات الخارجة الخاصة (السطر A.1). نجم ذلك بشكل أساسي عن الاتفاقيات الجديدة بين بنك الاحتياطي الفيدرالي والبنك الأوروبي وبنك اليابان والتي تم بموجبها تزويد أوروبا واليابان بالدّولارات من خلال شراء وامتلاك عملات أجنبية. حصلت الزيادة الأساسية في الأصول المملوكة من قبل الحكومة الأمريكية من خلال العملات الأوروبية غير اليورو.

يبين السطر 2 قيام المستثمرين الأجانب بالاحتفاظ بكميات من الأصول الأمريكية في عام 2008 أقل بكثير مما احتفظوا به عام 2007. حدث التغير الأكبر في مجال القروض للمصارف والشركات غير المالية الأمريكية وانتقل من صافي تدفق داخل إلى الولايات المتحدة بنحو 711 مليار دولار إلى صافي تدفق خارج بقيمة 372 مليار دولار (السطر iii.B.2). في ذات الوقت انخفضت المشتريات الأجنبية من الأوراق المالية بأكثر من 550 مليار دولار.

بشكل عام، يُوضّح الجدول 6.9 كيف عملت الشركات في الولايات المتحدة الأمريكية وفي الخارج على حماية نفسها من الأزمة المتفاقمة من خلال تقليص الاستثمارات الجديدة خارج بلدانها وبإعادة الأصول السائلة إلى بلدانها.

الحساب الجاري والاقتصاد الكلي

يوجد سببان عمليان هامان لدراسة ميزان المدفوعات. يكمن الأول في فهم النتائج الأوسع لعدم توازن الحساب الجاري ولتحليل السياسات الممكن استخدامها للتخفيف من عجز هذا الحساب. يُعد ما تقدم مهماً بشكلٍ خاصٍ للدّول الصغيرة التـــي تتأثر بسهولةٍ بتغيرات الاقتصاد العالمي كذلك فهو مفيدٌ لاقتصادٍ كبيرٍ مثل

الولايات المتحدة الأمريكية حيث ما تزال العجوزات الكبيرة في الحساب الجاري هي القاعدة لعدة سنوات. أما السبب العملي الثاني لدراسة ميزان المدفوعات فهو محاولة فهم كيف يمكن للدّول تجنّب أزمةٍ تتسبب بها التدفقات المالية وما هي السياسات التي تقلل الآثار الضارة لمثل هكذا أزمةٍ في حال حدوثها. ما يزال التحليل الاقتصادي في مراحله الأولى فيما يخص مشكلة التدفقات المالية الطيّارة أو الساخنة أو العائمة كما أنّنا نحتاج لبعض الوقت قبل التوصل إلى اتفاقٍ عامٍ على قضايا مثل حرية أو تقييد حركة رأس المال، أو تأثير التدفقات المالية على النمو الاقتصادي. بالرغمِ مما تقدم، توجد بعض نقاط التوافق الأساسية بين الاقتصاديين وسنقوم بمناقشتها في الفصلين العاشر والثاني عشر. يجب قبل ذلك فحص علاقة الحساب الجاري بالاقتصاد الكلي والتي تتطلب مراجعةً مختصرةً للمفاهيم الأساسية من مبادئ الاقتصاد الكلي.

حسابات الدخل والناتج القوميين

تُسمى أنظمة المحاسبة الوطنية الداخلية التي تستخدمها الدّول لتسجيل ومتابعة الإنتاج الإجمالي والدخل القومي **بحسابات الدخل والنّاتج القوميين National Income and Product Accounts (NIPA)**. تُعد هذه الحسابات تمثيلاً مفصّلاً للدخل، الإنتاج والمقاييس الأُخرى للاقتصاد الكلي للدّولة، التي تبدأ بمصطلح **النّاتج المحلي الإجمالي Gross Domestic Product (GDP)**. لنتذكر من مبادئ الاقتصاد أنّ النّاتج المحلي الإجمالي[1] لدولة ما هو القيمة السوقية لكل السلع والخدمات النهائية المُنتجة داخل الدّولة خلال فترة زمنية محددة عادة ما تكون سنة. يُعد النّاتج المحلي الإجمالي المقياس الأكثر استخداماً لقياس حجم اقتصاد ما، وذلك بالرغم من أنّه معروف بشكل واسع أنّه يتجاهل بعض القضايا المهمة مثل قيمة وقت التسلية والمتعة والتراجع البيئي الذي يحدث خلال عملية الإنتاج في الدّولة. بالإضافة، يشمل النّاتج المحلي الإجمالي فقط السلع التي تُطرح في السوق المنظّمة، لذلك فإنّ الإنتاج العائلي (الأُسري) (مثل الطبخ، الخياطة، العناية بالأرض، العناية بالأطفال وهكذا) وباقي الإنتاج الذي لا يدخل السوق لا تدخل في الحساب. لهذه الأسباب وغيرها يُحذّر الاقتصاديون من استخدام النّاتج المحلي الإجمالي كمقياسٍ وحيدٍ لرفاه ومستوى معيشة المجتمع. لكن، بالرغم من هذه النقاط السلبية يُقدّم هذا المقياس مُرتكز الانطلاق لفهم الاقتصادات المختلفة.

يتضمن النّاتج المحلي الإجمالي فقط قيم السلع والخدمات النهائية وذلك لتجنب مشكلة ازدواجية الحساب. يُعد ذلك نقطة قوة للمقياس لأنّه في حال إضافة قيمة كل من الحديد المُباع إلى صانع السيارات وقيمة السيارات نكون قد أضفنا قيمة الحديد مرتين: مرة كحديد ومرة ثانية كجزء من قيمة السيارة. يشير الجزء

---

[1] من أجل الدقة وتجنباً لأي سوء فهم يجب التمييز بين الناتج المحلي الإجمالي وبين الإنتاج الكلي حيث نحصل على الناتج المحلي بطرح قيمة الإنتاج الوسيط من الإنتاج الكلي. أحياناً يرد في الكتاب أنّ الناتج المحلي الإجمالي هو مقياس للإنتاج الكلي وهذا يعني ضمناً قيمة الإنتاج الكلي بعد طرح قيمة الاستهلاك الوسيط منها؛ أي يدخل في حساب الناتج المحلي الإجمالي، كما ورد في التعريف في النص أعلاه، فقط السلع والخدمات النهائية. (المترجم)

الأخير من التعريف بوجوب قياس النّاتج المحلي الإجمالي خلال فترة زمنية محددة عادةً ما تكون سنة. تقيس معظم الدّول النّاتج المحلي الإجمالي لها كل ثلاثة أشهرٍ، لكن لأسبابٍ كثيرةٍ ومنها أسبابنا، أفضل فترةٍ زمنيةٍ للقياس هي السنة.

يُعد **النّاتج القومي الإجمالي Gross National Product (GNP)** مصطلحاً بديلاً لقياس مستوى الإنتاج في الدّولة. نشير هنا أنّه، بالنسبة لمعظم الدّول، يكون الفرق بين المصطلحين صغيراً جداً، لأنّ الناتج القومي الإجمالي يشمل قيمة كل السلع والخدمات النهائية المُنتجة من قبل عمال، رأسمال وباقي عناصر الإنتاج للدّولة بغض النظر عن مكان حدوث الإنتاج. من منظورٍ محاسبـــي فإنّ النّاتج القومي الإجمالي يساوي النّاتج المحلي الإجمالي مضافاً إليه دخل الاستثمار والتحويلات الأحادية المحوّلة من الأجانب مطروحاً منه دخل الاستثمار والتحويلات الثنائية المدفوعة للأجانب:

النّاتج المحلي الإجمالي + دخل الاستثمار الأجنبـــي المُتلقى
– دخل الاستثمار المدفوع للأجانب
+ صافي التحويلات الثنائية = الناتج القومي الإجمالي

لاحظ أنّ الفرق بين النّاتج المحلي الإجمالي والنّاتج القومي الإجمالي يساوي بالضبط السطرين الثانـــي والثالث في الجداول 1.9 و2.9 و3.9: أي عنصري دخل الاستثمار والتحويلات أحادية الجانب من ميزان الحساب الجاري. تُعد هذه الملاحظة مهمةً لأنّ النّاتج المحلي الإجمالي يتضمن الصادرات مطروحاً منها المستوردات وبالتالي يمكننا من إدراج كل مصطلح الحساب الجاري في الصورة.

الجدول 7.9 تعريف المتغيرات

المتغير	التعريف
GDP	النّاتج المحلي الإجمالي
GNP	النّاتج القومي الإجمالي
C	الإنفاق الاستهلاكي
I	الإنفاق الاستثماري
G	الإنفاق الحكومي على السلع والخدمات
X	صادرات السلع والخدمات
M	مستوردات السلع والخدمات
CA	ميزان الحساب الجاري
S	الادخار الخاص (ادخار القطاع العائلي والشركات)
T	صافي الضرائب، أو الضرائب المدفوعة منقوصة المدفوعات المحوّلة

تصبح فائدة إضافة صافي دخل الاستثمار الأجنبـــي (دخل الاستثمار الوارد منقوصاً دخل الاستثمار المدفوع) وصافي التحويلات أحادية الجانب واضحة عندما ننظر إلى تعريف النّاتج المحلي الإجمالي بالاعتماد على مكوناته الأربعة. يُقدم الجدول 7.9 تعريفاً بالمتغيرات الضرورية. يساوي النّاتج المحلي الإجمالي مجموع كل من الإنفاق الاستهلاكي، الإنفاق الاستثماري، الإنفاق الحكومي على السلع والخدمات، وصادرات السلع والخدمات مطروحاً منه مستوردات السلع والخدمات.

$$GNP = C + I + G + X - M \quad (1.9)$$

بما أنّ النّاتج القومي الإجمالي يساوي النّاتج المحلي الإجمالي مضافاً إليه صافي دخل الاستثمار وصافي التحويلات الثنائية:

$$GNP = GDP + (\text{Net foreing investment} + \text{net transfers}) \quad (2.9)$$

أو:

$$GNP = (C + I + G) + (X - I + \text{Net foreing investment} + \text{net transfers}) \quad (3.9)$$

يمكننا صياغة تعريف النّاتج القومي الإجمالي باستخدام ميزان الحساب الجاري. بإعادة صياغة المعادلة (3.9) بشكل أبسط نحصل على:

$$GNP = C + I + G + CA \quad (4.9)$$

تُظهر المعادلة (4.9) بوضوح العلاقة بين الحساب الجاري ومتغيرات الاقتصاد الكلي المهمة مثل الإنفاق الاستهلاكي، الاستثمار، والإنفاق الحكومي.

كما يمثّل النّاتج القومي الإجمالي القيمةَ الكلية للسلع والخدمات المُنتجة بعناصر الإنتاج في البلد كالعمل ورأس المال وغيرها، فهو أيضاً يساوي قيمة الدخل المُتلقى يعود ذلك إلى حقيقة مفادها بأنّ عملية إنتاج السلع والخدمات النهائية تولّد دخولاً تساوي بالقيمة المخرجات وهي متضمّنة في متطابقة الحسابات الاقتصادية الكلية الأساسية التـــي تنص بأنّ دخل كل دولة يجب أن يساوي إنتاجها. توجد ثلاثة خيارات أو التزامات من وجهة نظر أصحاب الدخل: يمكن لهم إنفاق دخلهم على الاستهلاك (C) أو ادخاره (S) أو استخدامه لدفع الضرائب (T). في الحقيقة، نقوم جميعنا بمزيجٍ من هذه الخيارات الثلاثة. يسمح لنا ذلك بإعادة صياغة تعريف الدخل القومي الإجمالي بوساطة الدخل واستخداماته الثلاثة:

$$GNP = C + S + T \quad (5.9)$$

بما أنّ المعادلتين (4.9) و(5.9) تمثّلان تعريفين متكافئتين للناتج القومي الإجمالي - واحدة بوساطة مكونات الإنتاج، والثانية بوساطة استخدامات الدخل - يمكننا كتابتهما كما يلي:

$$C + I + G + CA = C + S + T \quad (6.9)$$

بحذف الاستهلاك من طرفي المعادلة وإعادة ترتيب المعادلة نحصل على ما يلي:

$$I + G + CA = S + T \tag{7.9}$$

أو

$$S + (T - G) = I + CA \tag{8.9}$$

تمثّل المعادلة (8.9) متطابقة محاسبية، أي هي شيءٌ صحيحٌ بالتعريف. تستحق هذه المتطابقة أن نحفظها كونها تُلخّص العلاقة الهامة بين ميزان الحساب الجاري، الاستثمار، والادخار العام والخاص في الاقتصاد. لا تبين المعادلة (8.9) أيّاً من الآليات السببية التي ترتبط من خلالها التغيرات في الادخار أو الاستثمار مع ميزان الحساب الجاري لكنّها تُقدم رؤيةً ثاقبةً حول الاقتصاد. على سبيل المثال، إذا بقي الادخار ثابتاً في حين يزداد الاستثمار، فيجب أن يتحرك ميزان الحساب الجاري نحو العجز، أو نحو زيادة في العجز.

للتحقق من ذلك، تأكد بأنك تفهم الحد على الجهة اليُسرى (T – G). يمثّل هذا الحد أرصدة الميزانية المجمّعة في كل المستويات الحكومية (الاتحادية، الولاية والمحلية) أو على مستوى القطاع الحكومي يعني ادخار الحكومة. وهو ادخارٌ لأنّ (T) تمثّل العوائد الحكومية أو الدخل و(G) الإنفاق الحكومي. تعني القيمة الموجبة لـ (T – G) أنّ الميزانية الحكومية المجمّعة في حالة فائضٍ والتي تعني وجود ادخار في القطاع الحكومي. بشكلٍ معاكس فإنّ القيمة السالبة لـ (T – G) تمثّل حالة عجز أو نقص الادخارات. يُؤكد وضع رصيد الميزانية الحكومية على الجهة اليُسرى على وجود مصدرين للادخار في الاقتصاد هما القطاع الخاص (S) والقطاع العام أو الحكومي (T – G). إذا انخفضت الادخارات الحكومية وأصبحت سالبةً (يوجد عجز في ميزانيتها) عندها تحتاج للاقتراض من القطاع الخاص الأمر الذي يؤدي إلى تراجع الادخار الوطني الكلي على الجهة اليُسرى من المعادلة.

نجد من المعادلة (8.9) أنّ الادخارات (الخاصة والعامة) في الدّولة تُستخدم في مجالين. أولاً، تُعد هذه الادخارات مصدر الأموال للاستثمار المحلي (I) ويُعد هذا الدور حاسماً لأنّ الاستثمارات الجديدة في الآلات والتجهيزات هي مصدر للنمو الاقتصادي. كما يُعدّ الاستثمار أساسياً من أجل تحديث مهارات قوة العمل، ولتأمين رأسمال جديد في العمل، ولتحسين نوعية رأس المال من خلال إدخال تكنولوجيا حديثة. وفقاً للمعادلة (8.9)، عندما تكون ميزانية الحكومة في حالة عجز ينخفض العرض الكلي من الادخارات الوطنية، ومع بقاء كل العوامل الأُخرى ثابتة، سيصبح الاستثمار أقل مما كان ممكناً أن يكون عليه في حالة عدم وجود عجز. في الحالة المعاكسة، يساهم الفائض في ميزانية الحكومة في زيادة الادخار الخاص وبالتالي، مع بقاء كل شيء آخر دون تغيير، تزداد الأموال المُتوفرة للاستثمار.

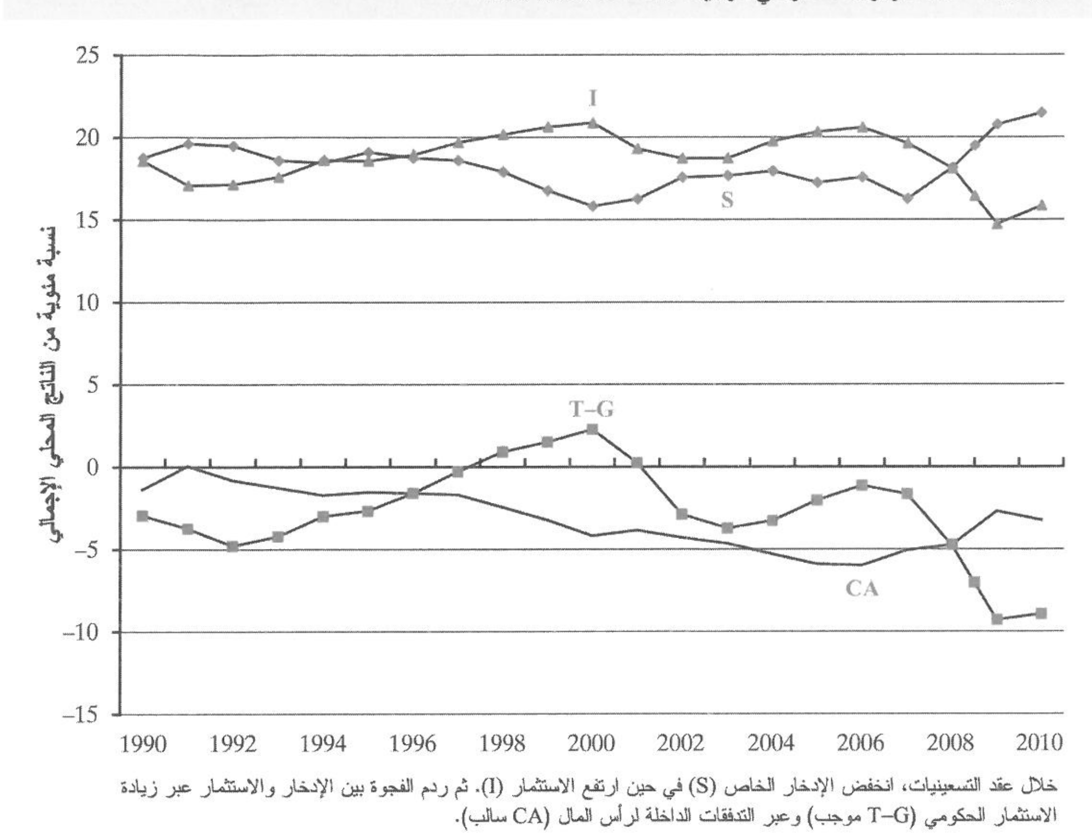
الاستخدامُ الثاني للادخارات الوطنية هو كمصدر لتمويل الاستثمارات الخارجية. إذا كان الحساب الجاري في حالة فائض، تموِّل الادخارات الوطنية مشتريات السلع الوطنية من قبل المستهلكين الأجانب. بالمقابل أو تستخدم لتمويل مدفوعات، ويحصل الاقتصاد الوطني على أصولٍ ماليةٍ أجنبيةٍ. لنتذكر من

مناقشة العلاقة بين الحساب الجاري والحساب المالي بأنّ الحساب المالي هو بشكلٍ أو بآخر مرآة عاكسة للحساب الجاري. بمعنى آخر، يترافق الحساب الجاري الموجب بحساب مالي سالب، ويعني ذلك انتقال رأس المال المالي خارج الدّولة. يُؤمن التعادل بين حجم التدفق الخارج وبين فائض الحساب الجاري حصول الأجانب على الموارد المالية التي يحتاجونها من أجل شراء كميات من السلع والخدمات أكبر من تلك التي يبيعونها في الأسواق الدّولية. بمعنى ما، يقدم البلد ذو الفائض ادخاراته لبقية دول العالم مما يمكنه (بلد الفائض) من بيع كميةٍ من السلع في الخارج أكثر مما يشتري منه. بالنسبة لبلدٍ في حالة فائض، يُعد التدفق الخارج لرأس المال المالي بمثابة استثمار لأنّه يتضمن حيازة الأصول التي يُتوقع أن تُحقق عوائد مستقبلية. غير أنّ هذا الاستثمار ليس مماثلاً للاستثمار المحلي لأنّ الأصول هنا تكون خارج البلد ولهذا السبب هناك اسمٌ آخر لرصيد الحساب الجاري وهو *صافي الاستثمار الأجنبي* *net foreign investment*. يترتب على الرصيد الموجب استثمارٌ أجنبي موجبٌ بينما ينجم عن الرصيد السالب استثمارٌ سالبٌ (استثمار عكسي) أو تناقصٌ في صافي الأصول الأجنبية.

كان الحساب الجاري في الولايات المتحدة الأمريكية في حالة عجزٍ لكل السنوات منذ عام 1981 باستثناء عام 1991 عندما تلقت مدفوعات كبيرة كتعويضٍ عن حرب الخليج (انظر الشكل 1.9). في العام 2010 بلغ العجز نسبة 3.2 بالمئة من النّاتج القومي الإجمالي. يُبين الشكل 2.9 كلاً من رصيد الحساب الجاري منذ عام 1990 ومتغيرات الاقتصاد الكلي الثلاثة ذات الصلة في المعادلة (8.9). منذ العام 1990 كان الاتجاه العام للادخار الخاص (S) هابطاً بينما كان اتجاه الاستثمار (I) صاعداً. يرتبط كلا هذين العاملين بتناقص رصيد الحساب الجاري مع بقاء الادخار العام (T – G) ثابتاً. لكن لم يكن (T – G) ثابتاً حيث كان ممكناً للزيادة في الادخار العام خلال النصف الثاني من التسعينات تأمين التمويل المتزايد للاستثمار المحلي والأجنبي لكن الادخار الخاص كان يتراجع مع الزيادة في الادخار العام.

تُوضّح متغيرات الاقتصاد الكلي الأربعة في الشكل 2.9 عدمَ وجود علاقةٍ ثابتة بين رصيد الحساب الجاري ورصيد ميزانية الحكومة، أو بين الادخار والاستثمار. يتحدّد كل واحدٍ من هذه المتغيرات الأربعة بالمتغيرات الثلاثة الأُخرى حيث يُؤثر التغير في كل منها على كل المتغيرات الأُخرى. مثلاً، خلال فترة الركود الاقتصادي، تصبح ميزانية الحكومة في الكثير من الدّول في حالة عجز، ففي عام 2009 كان عجز الميزانية في إسبانيا تقريباً 9.6 بالمئة من النّاتج المحلي الإجمالي كما عانت سنغافورة، التي لديها فائض في الميزانية عادةً، من عجوزات في الميزانية تعادل 4 بالمئة من ناتجها المحلي الإجمالي. لكن في حين كان عجز الحساب الجاري في إسبانيا مساوياً لعجز الميزانية (7.5 بالمئة من النّاتج المحلي الإجمالي) كان الحساب الجاري في سنغافورة في حالة فائض بما يُقارب 15 بالمئة من ناتجها المحلي الإجمالي.

الشكل 2.9 الادخار والاستثمار في الولايات المتحدة، 1990-2010



خلال عقد التسعينيات، انخفض الإدخار الخاص (S) في حين ارتفع الاستثمار (I). ثم ردم الفجوة بين الإدخار والاستثمار عبر زيادة الاستثمار الحكومي (T−G موجب) وعبر التدفقات الداخلة لرأس المال (CA سالب).

Source: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, http://www.bea.gov/.

لقد سهّل توفّر التدفقات المالية العالمية على البلدان ذات العجز في ميزانها التجاري الحصول على التمويل الخارجي الذي تحتاجه عندما يكون الادخار المحلي غير كاف. لكن، لم يؤدِ تدفق رأس المال العالمي إلى فك كاملٍ للارتباط بين الادخار المحلي والاستثمار المحلي حيث إنَّ مستويات الادخار والاستثمار في معظم الدّول تقريباً متشابهةً. لكن، هذا ليس صحيحا في حالة كل بلد كما أنّه في السنوات الأخيرة وبشكلٍ عامٍ غير صحيح. مثلاً، نجحت دولٌ نامية ذات ادخار منخفض نسبياً مثل هندوراس، إثيوبيا، وكينيا في استثمار قسم من ناتجها المحلي الإجمالي أكبر بكثير مما تستطيع فيما لو اعتمدت على ادخاراتها المحلية فقط. لقد كان ذلك ممكناً بسبب توفر تدفقات رأس المال لتمويل عجز الحسابات الجارية لهذه الدّول ولتأمين مصدر إضافي للتمويل من أجل الاستثمار.

هل عجز الحساب الجاري ضار؟

تمثّل العلاقة بين رصيد الحساب الجاري والاستثمار والادخار الكلي متطابقة ولذلك فهي لا تبين لنا لماذا

يعانـــي اقتصاد ما من عجز أو فائض في حسابه الجاري. من المعادلة (8.9) نرى أنّ الجانبين الأيمن والأيسر متساويان بالتعريف ولذلك لا يمكننا القول بأنّ الحساب الجاري في حالة عجز لأنّ الادخار منخفض جداً وليس بسبب كون الاستثمار مرتفع جداً.

$$S + (T - G) = I + CA$$

يوجد توجّهٌ عامٌ في وسائل الإعلام وعند جمهور العامة لتفسير عجز الحساب الجاري بأنّه إشارة ضعف وأنّ له أثراً ضاراً على رفاهية الدّولة. كذلك يوجد تفسيرٌ آخر بأنّ العجز يُمكّن من تحقيق استثمارات أكبر مما هو ممكنٌ في الحالات الأُخرى، وبما أنّ مستوى أعلى من الاستثمار مرتبط بمستويات أعلى للمعيشة، يمكن تفسير عجز الحساب الجاري كحالة مفيدة. يُضاف لما تقدم أنّ التدفقات الداخلة لرأس المال المترافقة مع عجز الحساب الجاري تُعد دليلاً مُبطّناً على الثّقة من قبل الأجانب. مثلاً، استثمرت اليابان، بين عامي 1980 و1991، أكثر من 25 مليار دولار أمريكي من فائضها التجاري في قطاع الصناعة التحويلية الأمريكي. كان اليابانيون، مع مطلع عقد التسعينات، يمتلكون 66 مشغل حديد، 20 معمل مطاط وإطارات، 8 مصانع تجميع سيارات رئيسة و270 معرضاً لقطع سيارات، وكانوا يُشغّلون أكثر من 100 ألف عامل. أكثر من ذلك، جاءت هذه الاستثمارات في الوقت الذي كانت فيه الشركات الثلاث الأكثر أهميةً لصناعة السيارات في الولايات المتحدة الأمريكية (كرايزلر، فورد وجنرال موتورز إم جي) تقوم بتسريح بعض عمالها ونقل أو إعادة توضُّع إنتاجها خارج الولايات المتحدة. كانت بعض الشركات اليابانية مستحوذاً عليها (وبالتالي كان من الممكن أن تُغلق فيما لو لم يتم شراؤها) والكثير منها كان عبارةً عن معامل جديدة بُنيت باستخدام الادخارات اليابانية. تابع المستثمرون الأجانب، خلال فترات العجوزات في التسعينات، استثمارهم وزيادة رأس المال مما مكّن الولايات المتحدة من رفع مستوى الاستثمار وزيادة الإنتاجية بالرغم من تراجع معدل الادخار فيها. في هذه الحالة بالذات كان عجز الحساب الجاري مفيداً لأنّه، مع بقاء العوامل الأُخرى ثابتة، قد مكّن من تحقيق استثمارات أكبر مما كان ممكناً في غير هذه الحالة وعند معدل الادخار نفسه.

لكن تجب الإشارة إلى إمكانية أن يتسبب عجزُ الحساب الجاري ببعض المشاكل. تؤدي التدفقات الداخلة لرأس المال التـــي تحدث عند وجود عجزٍ في الحساب الجاري إلى زيادة مجموع الأصول في الدّولة المملوكة من قبل الأجانب في الاقتصاد الوطنـــي وينجم عن ذلك زيادة احتمال أن يؤدي تغيّر توقعات المستثمرين حول مستقبل الاقتصاد الوطنـــي إلى زيادة مفاجئة في تدفقات رأس المال إلى الخارج. يحدث في الحالة الأسوأ أن يُتبع ذلك، بتراجع حجم الاحتياطيات من العملات الدّولية وأزمة مالية. حدثت هذه الحالة في العديد من الدّول النّامية منذ الثمانينات من القرن السابق لكن يجب ألاّ يدفعنا ذلك إلى الاعتقاد بأنّ السياسة الأمثل لبلدٍ ما هي في تجنُب عجز الحساب الجاري. كما، رأينا للتو، فإنّ مثل هذا العجز يسمح للدّول باستثمارات أكبر مما هو ممكنٌ في حالات عدم وجود العجز، وهذا مهمٌ بشكلٍ خاص للدّول النّامية حيث يكون رأسٍ المال القابل للاستثمار نادراً جداً. أضف لما تقدم، فإنّ وجود فائضٍ في الحساب الجاري لا يضمن تجنُّب الدّول لأزمة في

حال حدثت هذه الأزمة لدى أحد شركائها التجاريين. تميل بعض الأزمات المالية العالمية، بشكلٍ يشبهُ بعض الأمراض البيولوجية، لأن تكون مُعدية. على سبيل المثال، عندما وقعت المكسيك في أزمة البيزو في نهاية عام 1994 وبداية عام 1995 بدأ الاقتصاديون والصُحفيون بالكتابة حول "أثر تكويلا – Tequila effect[1]" على بلدان أمريكا اللاتينية. بشكلٍ مماثل، عندما فقدت العملة التايلاندية جزءاً كبيراً من قيمتها في تموز 1997 نقلت وسائل الإعلام قصصاً عن انتشار الأزمة عبر دول آسيا الشرقية وباقي الدّول النّامية. في كلتا الحالتين السابقتين لم يكن حجم أرصدة الحساب الجاري للدّولة مؤشراً جيداً ينبئ باحتمال وقوعها في الأزمة. (انظر الفصل الثانـــي عشر من أجل شرحٍ مُفصّلٍ عن الأزمات المالية).

علّمت تجارب الدّول في الثمانينات والتسعينات من القرن السابق الاقتصاديين بأنّ الأزمات المالية تتحدد بعواملَ متعددةٍ أُخرى أكثر من حجم العجز في الحساب الجاري، وبأنّه لا توجد عتبةٌ أو حدٌّ فاصل بين الحدود الآمنة والخطرةِ لهذا العجز. في حين يبدأ عجز بنسبة 3 إلى 4 بالمئة من النّاتج المحلي الإجمالي برفع الأعلام الحمراء تُعد العجوزات من مستوى 7 إلى 9 بالمائة خَطِرَةٌ للغاية، كما يجب لحظ عدد كبير من المتغيرات الأُخرى قبل تحديد احتمال حدوث أزمة.

دراسة حالة

عجوزات الحساب الجاري في الولايات المتحدة الأمريكية

يُبين الشكلان 1.9 و2.9 المشكلة المتفاقمة في عجز الحساب الجاري الأمريكي. بلغ هذا العجز في عام 2011 أكثر من 473 مليار دولار وأكثر من نسبة 3 بالمئة من النّاتج المحلي الإجمالي. وبالرغم من كونه مرتفعاً، فإنّ العجز في عام 2011 كان قد تراجع عن مستوى أعلى من نسبة 5 بالمئة من النّاتج المحلي الإجمالي بين عامي 2004 و2007 وأعلى من نسبة 4 بالمئة من عام 2002 وحتى 2008 (الشكل 1.9). بالنسبة لمعظم الدّول المتقدمة، تفترض العجوزات في الحساب الجاري التي تتراوح بين 4 إلى 5 بالمئة من النّاتج المحلي الإجمالي إجراء إصلاحات تؤدي إلى تخفيض قيمتها. يبدو طبيعياً فقط أن نتساءل إذا كانت الأزمة، التي بدأت عام 2007، مرتبطةٌ بحجم العجز في الحساب الجاري الأمريكي.

يُلاحظ في الشكل 1.9 وجود فترتين ازداد فيهما عجز الحساب الجاري ففي عقد الثمانينات من القرن الماضي توسّع هذا العجز ومن ثم انتهى. بدأت الفترة الثانية في بداية التسعينات بعجز استمر في النمو حتى فترة قريبة. بالرغم من تشابه عجز الحساب الجاري خلال الفترتين فإنّ تحركات المتغيرات الأُخرى في المعادلة (8.9) كانت مختلفةً بشكل كبير.

تقريباً، مع بداية عام 1981، حوّلت ميزانية الحكومة الاتحادية الرصيد الكلي للحكومة (الاتحادية – الولاية – المحلية) (T – G) إلى رقم سالب كبير. وكان السبب في ذلك عدم كفاية الادخارات الخاصة لتمويل كل من الاستثمار المحلي (I) والتراجع في الادخار العام فقد أدى التمويل الأجنبي هذه المهمة وملأ الفجوة وأصبح الحساب الجاري سالباً. تختلف الحالة في التسعينات عما سبق ذكره، من عدة جوانب، لكن قد يكون الأكثر أهميةً، أنّه خلال هذا العقد انتقلت ميزانية الحكومة الاتحادية

[1] هذا هو الاسم غير الرسمي الذي أُطلق على الأثر الذي أصاب اقتصاد أمريكا الجنوبية والذي نجم عن الأزمة الاقتصادية التي أصابت المكسيك في عام 1994 حيث نجم عن التخفيض المُفاجئ في قيمة العملة المكسيكية "البيزو" تراجعٌ مماثل في قيم عملات الدول في أمريكا الجنوبية (المترجم).

من رصيد سالب كبير إلى رصيد موجب. وإذا بقي كل شيء على حاله، كانت الحاجة إلى الادخارات الأجنبية ستتقلّص وتدفع بالحساب الجاري نحو الفائض، غير أن كلاً من (S) و(T) لم يكونا ثابتين. حدثت في هذا العقد زياداتٌ كبيرةٌ في الإنفاق الاستثماري نتيجة شراء الشركات تقنيات الحواسب ومعدات الاتصالات اللازمة لتبقى قادرةً على المنافسة. بالإضافة لذلك، أدى ازدهار سوق الأوراق المالية الذي تبعه ازدهار سوق العقارات إلى زيادة كبيرة في ثراء المستهلكين ونتج عن ذلك قيام الأُسر بزيادة استهلاكها وتخفيض ادخاراتها الشخصية. لذلك، تعاظمت التغيرات في ميزانية الحكومة بالزيادات في الاستثمار وتراجع الادخارات الأمر الذي أدى إلى وقوع الحساب الجاري في عجز كبير ومتزايد. عادت، في عام 2002، العجوزات الكبيرة في الميزانية الاتحادية وشكّلت ضغطاً إضافياً على الولايات المتحدة للبحث عن تمويل أجنبي لتغطية استثماراتها المحلية والاستثمار الأجنبي.

قبل الأزمة التي بدأت في عام 2007 كان أحد الاهتمامات الأساسية عند بعض المراقبين يتركّز عمّا إذا كان عجز الحساب الجاري الأمريكي يُشكل خطراً على الاقتصاد الأمريكي. وبعد بدء الأزمة، طفت على السطح مجموعةٌ منفصلة من الأسئلة حول دور هذا العجز في ظهور الأزمة. ومع أنّ أحداً لم يُشر إلى أنّ العجز قد سبب الأزمة، يبقى هناك احتمال وجود علاقة فعّالة بين الاثنين مرتبطة بالنتائج طويلة الأجل لعدم التوازن العالمي.

يتطلّب استمرار وجود عجز كبير ولعدة سنوات في الحساب الجاري للولايات المتحدة أن يتم تمويل هذا العجز من قبل دول أُخرى لديها فوائض تساوي بمجموعها حجم العجز. بالنسبة لميزان المدفوعات، تم تمويل عجز الحساب الجاري الأمريكي بتدفقات رأسمالية داخلة في الحساب المالي. وهذه التدفقات الرأسمالية الداخلة جاءت من الفوائض التجارية لدول مثل ألمانيا، اليابان، المملكة العربية السعودية، روسيا، والصين والتي تم استثمارها في الولايات المتحدة. بمعنى آخر، كان الطرف المقابل لعجوزات الولايات المتحدة هو فوائض في دول أُخرى في الاقتصاد العالمي.

فعلياً، كان استعداد الحكومات والشركات من خارج الولايات المتحدة على استثمار عوائدها في الولايات المتحدة عاملاً مكّن الولايات المتحدة من تغطية وجود عجوزات كبيرة في حسابها الجاري لفترة طويلة من الزمن مع أنّها ظلت تعاني من مستوىً منخفض من الادخار العام والخاص. كان لهذا الوضع عدة نتائج، منها ازدهار سوق العقارات خلال العقد الأول من الألفية الثانية، وفورة الاستهلاك (معدلات ادخار منخفضة) للعديد من الأمريكيين. توفّرت الكثير من الأموال للإقراض لتمويل العقارات كما أصبح سهلاً جداً الحصول على الإقراض للأغراض الاستهلاكية، كذلك عاش الكثير من الأمريكيين أنماطاً من المعيشة مدعومةً بقدرتهم على الوصول غير المباشر إلى ادخارات القطاع العائلي والشركات والحكومات في الدّول الأُخرى. كانت معدلات الادخار مرتفعةً في ألمانيا واليابان والصين وغيرها من دول الفائض حيث كان مستوى الاستهلاك أقل بكثير من الدخول كما نمت فوائضها التجارية أكثر فأكثر بشكل خاص بعد عام 2000.

لو كانت حالات عدم التوازن العالمية هذه قصيرة الأجل، أو لو تمّ استخدامها في إقامة سلسلة من الاستثمارات التي تزيد الإنتاجية (كما تم بالفعل جزئياً) لبقيت المشاكل الناجمة عنها غير حادة. لكن يجادل بعض الاقتصاديين بأنّ حالات عدم التوازن العالمية كانت في أساس جذور الأزمة التي بدأت عام 2007 لأنّها استمرت لوقت طويل وساعدت على التراكم التدريجي للمشاكل مثل الإقراض الخطر والذي أخيراً أصبح كبيراً جداً. لم تكن الجهات المشرفة على الأسواق المالية مهيّأةً لتدفقات مالية داخلة كبيرة كما كانت تنقصها الخبرة الكافية لفهم المخاطر الخفية في حال استمرار هذه التدفقات لفترة زمنية طويلة. أحست المصارف وشركات الضمان التي تلقت الودائع بالضغط بسبب حاجتها لتقديم القروض مما يُمكنها من الحصول على الأرباح لتغطية الفوائد على ودائعها. ساعد توفّر الأموال من دول الفائض، لفترة زمنية امتدت لعدة سنوات، على تثبيت أسعار الفائدة عند مستويات منخفضة كما شجع على الاقتراض وبشكل خاص للسلع الغالية مثل العقارات والسيارات. أدى توفّر الأموال لقروض المساكن إلى ارتفاع الطلب على المنازل ورفع أسعارها. جعل ارتفاع الأسعار هذا البيوت تبدو وكأنّها

استثمارٌ آمن والذي بدوره شجع على المزيد من الاقتراض وبناء مساكن جديدة. عندما بدأت الأسعار بالتراجع، انهار النظام بأكمله مسبباً خسائر هائلة للمصارف وغيرها من المؤسسات ذات الصلة الوثيقة بسوق قروض السكن.

المديونية الدّولية

يجبُ تمويل العجوزات في الحساب الجاري من خلال التدفقات الرأسمالية المالية. لنتذكّر من الجدول 5.9 ومن الشرح السابق بأنّ هذه التدفقات الرأسمالية تأخذ عدة أشكالٍ، من الاستثمار المباشر إلى شراء الأسهم، السندات، والعملات، إلى القروض. تزيد القروض من أرصدة البلد من **الدين الخارجي external debt** ويتولّد عنها التزاماتُ **خدمات الدين debt services** التـي تتطلّب دفع الفوائد وإعادة دفع أصل قيمة القرض. يُعرّف الدين الخارجي بأنّه النقود التـي ندين بها لغير المقيمين والتـي يجب تسديدها بالعملات الأجنبية وتتضمن الدين الناجم عن الاقتراض من قبل كلٍ من الحكومات والقطاع الخاص، والديون قصيرة وطويلة الأجل، حيث يشمل الدين قصير الأجل كل شيء مدته أقل من سنة. نظرياً، ليست القروض الخارجية أكثر ضرراً من أي نوعٍ آخر من الديون أي أنّه إذا استُخدمت الأموال المُقترَضة لرفع مستويات الخبرات والإنتاج سيكون بإمكان المُقترِض خدمة الدين بدون أي صعوبات. لكن، تبين من خلال الواقع شيوع استخدام هذه الأموال المُقترَضة بطرائق مختلفة لا تُسهم في زيادة القدرة الإنتاجية للبلد، مما يجعل في الغالب من خدمة الدين عبئاً لا يمكن تحمله الأمر الذي يُؤخّر عملية التنمية الاقتصادية.

معظم الدّول، الغنية والفقيرة، عليها ديونٌ خارجيةٌ. من النادر، أن تكون خدمة الدين قضية مُقلقة، في الدّول الغنية، لأنّ حجم الدين عادةً صغيرٌ نسبياً بالنسبة إلى حجم الاقتصاد. أكثر من ذلك، للكثير من الدّول الغنية القدرة في الحصول على قروض مقوّمة بعملتها الوطنية فالدين الخارجي لدول مثل الولايات المتحدة، اليابان، سويسرا، المملكة المتحدة وغيرها بمعظمه هو مقوّمٌ بعملاتها الوطنية وبالتالي فهي خارج نطاق الضغط الناجم عن ضرورة تحقيق فائضٍ تجاري كبير من أجل دفع أصل الدين والفوائد المترتبة عليه. تمثّل الدّول ذات الدخل المتوسط والمنخفض حالةً مختلفة، ففي عدة حالات لا يمكن فيها تحمّل عبء الدين الخارجي، إذا أخذنا بالاعتبار قدرة الاقتصاد على تسديد الفوائد وإعادة تسديدٍ أصل القرض.

يحدث الدين الذي لا يمكن تحمله نتيجة أسبابٍ عديدة. أحياناً، تعتمد الدّول على صادرات من سلعة واحدة أو اثنتين من السلع الأساسية (الأولية) مثل النحاس والبن حيث تُؤدي صدمةٌ ناجمة عن انخفاضٍ مُفاجئٍ في الأسعار العالمية لهذه السلع إلى تراجع قيم الصادرات ويترتب عليها أحياناً عجوزاتٌ كبيرة في الحساب الجاري. في حالاتٍ أُخرى، تتعرض الدّول إلى كوارث طبيعية مثل الأعاصير والزلازل والتـي تولّد الحاجة إلى الإغاثة والمساعدة الأجنبية، أو تتعرّض لصراعاتٍ داخلية تزيد من الطلب على المشتريات العسكرية. يمكن أيضاً للفساد أن يلعب دوراً، كما سنشرح لاحقاً في حالة جمهورية الكونغو الديمقراطية (DRC). وقد يساهم السياسيون المنتخبون أحياناً في هذا الجانب كما في الحالات عندما يحاول المسؤولون كسب الدعم من خلال

إنفاقات هائلة على بعض الناخبين المهمين. أخيراً، يلعب أيضاً سلوك الدائنين الخارجيين دوراً، كما تصف دراسة الحالة الخاصة بجمهورية الكونغو الديمقراطية في الفقرة التالية.

يُعد الدين مشكلة خَطِرة. في عام 2010 بلغ مجموع التزامات الدين على الدّول ذات الدخل المنخفض والمتوسط أكثر من أربعة تريليونات دولار أمريكي، ترتّب عليها أكثر من 500 مليار دولار أمريكي فوائد وإعادة تسديد أصل المبالغ. تركت أعباء الدين آثاراً سلبية على حالة الموازنة للحكومات من خلال زيادة المدفوعات التـــي يجب تسديدها إلى جهات أجنبية كما أدت إلى تراجع كمية الأموال المتاحة لتغطية الحاجات المحلية الهامة مثل مشاريع البنـــى التحتية، المدارس والعناية الصحية. يمكن أيضاً لأعباء الدين المتزايدة أن تُعمّق وتنشر الأزمات الاقتصادية كما حدث في أزمة آسيا الشرقية خلال الفترة 1997-1998.

حظيت مشاكل الدين في الدّول النّامية باهتمامٍ كبير في السنوات الأخيرة من المنظمات المتعددة الأطراف مثل البنك الدّولي، ومن حكومات الدّول الغنية، ومن المنظمات الخاصة التـــي طالبت بالمساعدة في قضية الديون هذه. إحدى الخطوات المهمة في هذا المجال هي برنامج الدّول الفقيرة الأكثر مديونيةً Highly Indebted Poor Countries HIPC والذي يمثّل مشروعاً مشتركاً بين البنك الدّولي، صندوق النقد الدّولي وحكومات الدّول الغنية. يهدف هذا البرنامج إلى إعفاء بعض دول منتقاة من ديونها. ويتم انتقاء هذه الدّول في ضوء مستوى الفقر المرتفع والدين المترتب عليها وفي ضوء سلوكها الجيد في مجال الإصلاح الاقتصادي. يوجد حالياً 39 بلداً مُدرجاً في برنامج الدّول الفقيرة الأكثر مديونية منها 33 بلداً في أفريقيا جنوب الصحراء، وحتـــى الآن تم حذف وشطب أكثر من 80 بالمائة من ديونها.

دراسة حالة

الديـــن الكريـــه

توجد 33 دولةً من أصل 39 من الدّول الفقيرة الأكثر مديونية (HIPC) في أفريقيا جنوب الصحراء ويبلغ متوسط الدخل الفردي السنوي في هذه الدّول الـــ 39 ما قيمته 674 دولار أمريكي، والعمر المتوقع عند الولادة 55.6 سنة. إذا أخذنا بالاعتبار ظروف الفقر المدقع في هذه الدّول يكون من الصعب مناقشة عدم إعفائها من ديونها، لكن مع ذلك يتساءل بعض الأفراد حول فائدة هذا الإجراء. يطرح هؤلاء الأفراد أنّ إعفاء هذه الدّول من ديونها هو عبارةٌ عن هدر للنقود طالما استمرت الظروف التي خلقت بالأصل الحاجة للديون، الأمر الذي يقود هذه الدّول إلى حلقة جديدة من الاقتراض والعودة مرةً ثانيةً إلى المستويات السابقة من الدين. يبدي فريقٌ آخر قلقه من احتمال أن يؤدي إعفاء الديون إلى دفع هذه الدّول إلى الاقتراض بشكل مجحف وكبير لاعتقادها أنّه سيتم لاحقاً إعفاؤها من هذه الديون.

لا يتوحد الاقتصاديون على رؤية واحدة مشتركة إزاء هذه القضية، لكن يُفضل الكثير منهم نوعاً ما من إعفاء الدين وذلك بالرغم من الحجة التي تم طرحها للتو أعلاه. لا يترتب على إعفاء هذه الدّول، الأكثر مديونيةً، من ديونها تكاليف مهمةٌ قياساً إلى اقتصادات الدّول الغنية التي يُطلب إليها شطب وحذف هذه الديون. يُضاف لما تقدم، أنّ نسبةً من هذه الديون تُصنّف **كديون كريهة odious debt** وفي هذه الحالات من المستحيل تجاهل الدعوة لشطب هذه الديون. قانونياً، تُعرّف المديونية الكريهة على أنّها الديون التي تحصل بدون موافقة الشعب وبالتالي لا يتم استعمالها في مصلحته. ترتبط هذه المديونية بفساد

الحكومات والدّول حيث تكون الحريات محدودةً جداً أو حتى غير موجودة نهائياً.

بالإمكان الإشارة إلى العديد من حالات المديونية الكريهة بين الدّول الـــ 39 المدرجة في مبادرة الدّول الفقيرة الأكثر مديونيةً (HIPC). مثلاً، في أفريقيا جنوب الصحراء من شبه المؤكد أنّ كلاً من جمهورية الكونغو الديمقراطية (زائير سابقاً)، كينيا، وأوغندة هي من ضمن هذه المجموعة من الدّول، بالمقابل، أيضاً على الأقل جزءٌ من ديون بعض الدّول الأُخرى سيمكنها من تحقيق شروط هذه المبادرة. بين عامي 1972 و1999 ذهب نحو 60 بالمئة من قروض الدّول الأكثر فقراً ومديونيةً إلى أنظمة حكم لا تسمح بدرجة من الحرية لشعبها وذلك وفقاً لمنظمة بيت الحرية Freedom House وهي منظمة عالمية تُرتب الدّول إلى حرة، حرة جزئياً، أو غير حرة؛ وفي الفترة بين عامي 1985 و1995 ذهب 67 بالمئة من قروض الدّول الأكثر فقراً ومديونيةً إلى أماكن تُصنف فاسدة من قبل *الدليل الدّولي لمخاطر الدول International Country Risk Guide*، وهو إدارة لتحليل المخاطر.

تُعد جمهورية الكونغو الديمقراطية (DRC) الحالة الأكثر وضوحاً فقد حكم الديكتاتور جوزيف ديزيريه موبوتو Joseph Desire Mobutu هذا البلد منذ عام 1965 وحتى 1997. انخفض، خلال فترة نظام موبوتو، النّاتج المحلي الإجمالي الحقيقي مُقاساً بمعادل الدّولار الأمريكي وبأسعار عام 2000، من 317 إلى 110 دولار للفرد الواحد، في الوقت الذي كان فيه النظام الحاكم يُكدّس مليارات الدّولارات من أموال المساعدات الأجنبية والقروض. قُدرت ثروة موبوتو نفسه بين أربعة وستة مليارات دولار أمريكي تم إيداع معظمها في حسابات مصرفية في سويسرا. في عام 2004، بلغ الدخل الفردي نحو 88 دولار في حين وصل الدين الخارجي إلى حدود 12 مليار دولار أي ما يُعادل نحو 225 بالمائة من النّاتج المحلي الإجمالي و1,280 بالمئة من الصادرات السنوية.

في ظل التراجع المستمر في الدخول والأعداد الكبيرة من المشاريع غير المنتهية والممولة من قبل العديد من الحكومات والوكالات الدّولية المتعددة الأطراف، لا يوجد دليلٌ كامل بأنّ الأموال المقترضة كانت تُستعمل بنجاح ولأهداف تنموية. أكثر من ذلك، كانت الدّول المُقرضَة على علم ودراية بالوضع في الكونغو عندما قدمت القروض لكنّها استمرت بالرغم من ذلك لأنّها كانت تريد تأمين الوصول إلى الاحتياطيات المعدنية من الكوبالت وغيرها من المعادن الإستراتيجية لتلك الدّولة. في تلك الحالات المشابهة لحالة الكونغو، يكون من الصعب المطالبة بتحميل المواطنين قسراً مسؤولية دفع الديون. في عام 2003، تم قبول جمهورية الكونغو الديمقراطية في برنامج الدّول الفقيرة الأكثر مديونيةً وتأهلت للحصول على إعفاء 80 بالمئة من ديونها، وبحلول عام 2010 كان أكثر من نصف الدين قد تم شطبه وإلغاؤه.

المصدر: Birdsall and Williamson, *Delivering on Debt Relief*, 2002, Center for Global Development and Institute for International Economics, Washington, DC; World Bank, *Global Development Finance*, 2003, World Bank, Washington, DC.

الوضع الاستثماري الدّولي

في كل سنة يكون فيها الحساب الجاري لبلد ما في حالة عجز، تقوم تلك الدّولة بالاقتراض من الخارج وبالتالي تزيد من مديونيتها للأجانب؛ وفي كل سنةٍ يكون فيها فائضٌ في الحساب الجاري للدّولة، فإنّها تقوم بإقراض الأجانب وبالتالي تُقلل من مديونيتها الإجمالية. إذا قمنا بطرح قيمة كل الأصول المحلية المملوكة من قبل الأجانب من قيمة كل الأصول الأجنبية التـــي يمتلكها المقيمون في الدّولة نحصل على ما يُسمى **بالوضع الاستثماري الدّولي international investment position**. إذا كان الوضع الاستثماري الدّولي للبلد موجباً،

عندها يكون باستطاعة هذا البلد بيع كل الأصول الأجنبية التـــي يمتلكها للحصول على إيرادات أكثر مما يحتاج لشراء كل الأصول المحلية المملوكة من قبل الأجانب. أما إذا كان وضعه الاستثماري الدّولي سالباً، فعندها لن يكفي بيع كل الأصول الأجنبية المملوكة من قبله لتأمين الإيرادات اللازمة من أجل شراء كل الأصول المحلية التـــي يمتلكها الأجانب.

لنأخذ الولايات المتحدة الأمريكية في عام 2010 كمثالٍ لوضع الاستثمار الدّولي، حيث بلغت القيمة السوقية لكل الأصول المملوكة من قبل مستويات الحكومة المُختلفة خارج الولايات المتحدة، قطاع الأعمال والمقيمين في الولايات المتحدة 20,298 مليار دولار. تضمّنت هذه الأصول، من ضمن الكثير من الأشياء الأُخرى، معامل، حصصاً سهميةً، سندات، عملات أجنبية، وقروضاً مصرفية. وبنفس الوقت، بلغت القيمة السوقية للأصول المملوكة من قبل حكومات، قطاع الأعمال، والمقيمين خارج الولايات المتحدة والموجودة داخل الولايات المتحدة 22,772 مليار دولار. يكون الوضع الاستثماري الدّولي للولايات المتحدة الأمريكية في عام 2010 ما قيمته –2,474 مليار دولار[1]. يمكن تلخيص ذلك كما يلي:

الوضع الاستثماري الدّولي

= الأصول الأجنبية المملوكة محلياً – الأصول المحلية المملوكة من الأجانب

= 20,298 مليار دولار – 22,772 مليار دولار

= – 2,474 مليار دولار

بددت العجوزات الكبيرة في الحساب الجاري خلال الثمانينات والتسعينات من القرن الماضي والعشرية الأُولى من القرن الحالي وضع الاستثمار الدّولي للولايات المتحدة الأمريكية من 288.6 مليار دولار في عام 1983 إلى صفر في عام 1989، ومن ثم تحول إلى سالبٍ بعدها. في كل سنةٍ يكون فيها عجزٌ في الحساب الجاري للبلد، يتملك الأجانب أصولاً داخل هذا البلد أكثر من الأصول التـــي يتملكها المقيمون في البلد في الخارج، مما يؤدي إلى المزيد من تراجع الوضع الاستثماري الدّولي لهذا البلد.

لقد قمنا بلحظ الكثير من تكاليف وفوائد تدفقات رأس المال الداخل، التـــي تُمكّن البلد من تحقيق مستوىً من الاستثمار أكبر من الحالة المعاكسة، لكنّها أيضاً تُمكن الحكومات والمستهلكين من زيادة إنفاقهم (تقليل الادخار). من الفوائد التـــي لم تتم مناقشتها حتـــى الآن هي إمكانية حصول **انتقال التكنولوجيا technology transfer**. عندما يكون التدفق الداخل لرأس المال على شكل استثمارٍ مباشر، يمكن أن يجلب معه تكنولوجيا حديثة، تقنيات إدارة جديدة وأيضاً أفكاراً جديدة إلى البلد المُضيف. يُعد هذا الانتقال مهماً جداً بشكلٍ خاص للدّول النّامية، التـــي لا تُتاح لها إمكانية الوصول إلى المعلومات عن التكنولوجيا الأحدث

[1] لاحظ أن الإشارة سالبة (المترجم).

أو الحصول عليها. كما إنّها مهمةٌ أيضاً للدول ذات الدخل العالي. يُعد انتقال التكنولوجيا، بدون شك، مُحصّلةٌ أكيدة للاستثمار الأجنبـي المباشر، ويُركّز جزءٌ كبيرٌ من البحث الحالي حول هذا النوع من تدفقٍ رأس المال على فهم الشروط المشجعة أو المُثبّطة له.

إحدى التكاليف المترتبة على التدفق الداخل لرأس المال هي احتمال التدخل السياسي، ويعتمد تحقيق ذلك، بشكلٍ كبير، على الثقافة السياسية في البلد المُضيف المستقبِل لتدفقات رأس المال الداخل، ولكن من المحتمل أن يُمكّنَ الحجم الكبير لتدفقات الاستثمار الأجنبـي المباشر وكذلك تدفقات الاستثمار في المحافظ المالية من الوصول إلى الأفراد المهمين سياسياً. هذه هي الحالة في كل الدّول الكبيرة والصغيرة، لكنّها تكتسب أهمية خاصة في الدّول ذات الدخل المنخفض والمتوسط حيث تقتصر الثروة على عددٍ قليلٍ من القوى المتعارضة أو المصالح المتنافسة.

ملخص

- تُلخّص كل المعاملات التي يجريها بلدٌ ما مع بقية دول العالم في ميزان المدفوعات الخاص به. يتألف ميزان المدفوعات من ثلاثة عناصر: الحساب الجاري، الحساب الرأسمالي، والحساب المالي؛ ويُعد الحسابان الأول والثالث أهم حسابين في ميزان المدفوعات.
- الحساب الجاري هو سجلٌ لتجارة البلد، دخل الاستثمار، والتحويلات بينه وبين بقية دول العالم.
- الحساب المالي هو أيضاً سجلٌ لتدفقات رأس المال المالي بين البلد وبقية دول العالم. يساوي رصيد الحساب المالي مجموع رصيدي الحساب الجاري والحساب الرأسمالي ولكن بإشارةٍ معكوسةٍ. يحصل ذلك نتيجة المبدأ المحاسبي الذي ينص على أنّ كل عملية شراء أو بيع لسلعة أو خدمة يجب أن يترتب عليها مدفوعاتٌ أو إيراداتٌ.
- يتم تجميع تدفقات رأس المال في الحساب المالي ضمن مجموعتين حكومية وخاصة وتشغل المجموعة الثانية الحيّز الكبير من التدفق الدّولي لرأس المال. كذلك تُقسم كل مجموعة إلى فئتين: استثمار مباشر واستثمار في المحافظ المالية. بشكلٍ عام، يستمر الاستثمار المباشر لمدة زمنية أطول وبالتالي فهو أقل سرعةً في الخروج من البلد.
- ترتّبَ على التدفقات الكبيرة الخارجة المُفاجئة لرأس المال المالي عدم استقرارٍ اقتصادي في الكثير من الدّول، وبشكلٍ خاص خلال عقد التسعينات من القرن المنصرم. أدى ذلك إلى خلق نقاشٍ نشيط حول مزايا تقييد تدفقات رأس المال الأجنبي. والاقتصاديون منقسمون إزاء هذه الفكرة حيث يفضل بعضهم التقييد بينما يفضّل بعضهم الآخر حرية انتقال رأس المال.
- توجد متطابقة اقتصادية جوهرية تنص على تساوي مجموع الادخار الخاص والعام في الاقتصاد الوطني مع مجموع الاستثمار المحلي وصافي الاستثمار الأجنبي. رصيد الحساب الجاري يُساوي صافي الاستثمار الأجنبي، والرصيد السالب للحساب الجاري يُكافئ استثماراً سالباً **disinvestment** في الخارج.
- تُمكّن العجوزات في الحساب الجاري البلد من تحقيق استثمار أكبر مما هو ممكنٌ في الحالة المعاكسة[1] مما يترك

---

[1] حالة الفائض في الحساب الجاري (المترجم).

أثراً موجباً على الدخل الوطني. لكن، إذا كان حجم العجز كبيراً يزداد ضعف وعطوبية البلد تجاه أي تدفقٍ خارج مُفاجئ في رأس المال المالي.

- يُصنّف 39 بلداً من الدّول ذات الدخل المنخفض كبلدانٍ فقيرة عالية المديونية (HIPC)؛ من هذه المجموعة يوجد 33 بلداً في منطقة أفريقيا جنوب الصحراء. تُعاني كل هذه البلدان الـــ 39 من مستويات دين غير مُدعّم، وبعض من هذا الدين يُصنّف كديونٍ كريهة لأنّها حصلت بدون موافقة مواطنـــي البلد ولم تُستخدم لمصلحتهم.
- يمثّل الوضع الاستثماري الدّولي لبلدٍ ما الفرق بين الأصول التي يملكها المقيمون في هذا البلد والموجودة في بلدان أُخرى وبين الأصول الموجودة داخل البلد ولكنّها مملوكة من قبل المقيمين في البلدان الأُخرى.
- يترتب على الاستثمار الأجنبي تكاليف وفوائد للبلد المُستقبل. في حين يمكن أن يؤدي إلى حصول نقل للتكنولوجيا ورفع مستوى الاستثمار، ويمكن أن يتحول أيضاً إلى آلية لنشر الأزمات وتمكين الأجانب من التأثير على الشؤون السياسية الداخلية للبلد.

المفردات

الحساب الرأسمالي Capital account
الحساب الجاري Current account
رصيد الحساب الجاري Current account balance
خدمة الدين Debt service
السلع والخدمات Goods and services
الناتج المحلي الإجمالي Gross domestic product GDP
الناتج القومي الإجمالي Gross national product GNP
الوضع الاستثماري الدّولي International investment position
دخل الاستثمار Investment income
حسابات الدخل والناتج القوميين National income and product accounts NIPA

الدين الخارجي External debt
الحساب المالي Financial account
الاستثمار الأجنبي المباشر Foreign direct investment FDI
الاستثمار في المحافظ المالية Foreign portfolio investment
الدين الكريه Odious debt
الأصول الاحتياطية الرسمية Official reserve assets
التباين الإحصائي Statistical discrepancy
التوقف المفاجئ Sudden stop
نقل التكنولوجيا Technology transfer
الميزان التجاري Trade balance
التحويلات أحادية الجانب Unilateral transfers

أسئلة الدراسة

1. استخدم المعلومات التالية في الإجابة على الأسئلة اللاحقة. بفرض أنّ رصيد الحساب الرأسمالي هو صفر:

صافي التحويلات أحادية الجانب	250
صادرات السلع والخدمات	500
الزيادة الصافية في حصيلة الحكومة الأمريكية من الأصول الأجنبية غير الاحتياطية	30
الزيادة الصافية في ملكية الأجانب للأصول غير الاحتياطية الموجودة في الولايات المتحدة	400
الزيادة الصافية في الأصول المملوكة من قبل القطاع الخاص الأمريكي في الخارج	250

دخل الاستثمار المُتلقى في الولايات المتحدة	200
الزيادة الصافية في ملكية الولايات المتحدة من الأصول الاحتياطية الرسمية	20
المستوردات الأمريكية من السلع والخدمات	600
الزيادة الصافية في ملكية الأجانب من الأصول الاحتياطية الموجودة في الولايات المتحدة	100
دخل الاستثمار المدفوع من الولايات المتحدة للخارج	300

a. ما يكون رصيد الحساب الجاري الأمريكي؟

b. هل يتساوى رصيد الحساب المالي مع رصيد الحساب الجاري في الولايات المتحدة؟

c. ما هي قيمة التباين الإحصائي؟

2. انظر إلى كل من الحالات التالية من منظور ميزان المدفوعات للولايات المتحدة الأمريكية. حدد الفئات الفرعية للحساب الجاري أو الحساب المالي الذي تُصنّف فيه كل من الصفقات التالية، وبيّن إذا كانت كلٌ منها إضافة أو دين.

a. تبيع الحكومة الأمريكية الذهب مقابل الدّولار.

b. يرسل عامل مهاجر في كاليفورنيا مبلغ 500 دولار إلى قريته في المكسيك.

c. يستخدم مدير صندوق تعاوني أمريكي ودائع المستثمرين في الصندوق لشراء شهادات أسهم طرحتها شركة اتصالات برازيلية.

d. تشتري شركة سيارة يابانية في تينيسي قطع سيارات من شركة تابعة موجودة في ماليزيا.

e. تتبرع كنيسة أمريكية بخمسة أطنان من الأرزّ للمساعدة في أعمال الإغاثة من المجاعة في السودان.

f. يُسافر زوجان أمريكيان متقاعدان من سياتل إلى طوكيو على متن الخطوط الجوية اليابانية.

g. تبيع الحكومة المكسيكية كمية من عملتها البيزو إلى الخزانة الأمريكية وتشتري منها دولارات.

3. قارن بين ايجابيات وسلبيات وجود عجزٍ تجاري كبير.

4. هل يوجد رابط بين عجز الموازنة في بلدٍ ما وبين رصيد الحساب الجاري لهذا البلد؟ كيف ذلك؟ اشرح كيف يمكن أن ينمو العجز في الحساب الجاري للولايات المتحدة في حين يختفي عجز الميزانية.

5. قارن الاختلافات بين تدفقات رأس المال إلى المحافظ المالية وبين تدفقات رأس المال إلى الاستثمار المباشر، وبيّن الفرق بينهما.

6. لماذا يتعادل فائض الحساب الجاري مع الاستثمار الأجنبي.

الملحق A

حساب الوضع الاستثماري الدولي

يمكن أن يبدو عملاً ما سهلاً وبسيطاً أن تقوم بجمع قيم الأصول، ولكن يمكن لأي شيءٍ أن يكون بعيداً عن الحقيقة. لنأخذ المشكلة التالية: حققت الولايات المتحدة فوائض تجاريةً في الخمسينات والستينات من القرن الماضي وراكمت كميات كبيرة من الأصول الأجنبية. وفي الثمانينات والتسعينات، حققت الولايات المتحدة عجوزاتٍ تجارية

وقام الأجانب بشراء ومراكمة كمياتٍ كبيرةٍ من الأصول داخل الولايات المتحدة. بحلول عام 2008، كانت نسبةٌ كبيرة من الأصول المملوكة للولايات المتحدة الأمريكية قد تم شراؤها قبل عدة عقودٍ عندما كانت الأسعار أقل بكثير، أما الأصول المملوكة للأجانب فقد تم شراؤها حديثاً، بعد موجة التضخم التي اجتاحت العالم في السبعينات وبداية الثمانينات. إذا كانت قيم الأصول تُسجّل بحسب تكاليفها التاريخية (أي السعر في وقت الشراء)، عندها ستظهر الأصول المملوكة من قبل الأجانب على أنّها ذات قيمة أكبر حيث تم شراؤها حديثاً عندما كانت الأسعار العالمية أعلى.

يبدو منطقياً أن نتوقع تسجيل قيم الأصول على أساس القيمة الراهنة بتاريخ شرائها بدلاً من القيمة التاريخية، حيث القيمة الراهنة هي تكلفة شراء الأصل في الوقت الحالي. حتى عام 1991، كانت الولايات المتحدة الأمريكية تحسب فقط القيم التاريخية للأصول الأجنبية المملوكة من قبلها. كنتيجة لذلك، ظهر الوضع الاستثماري الدّولي للولايات المتحدة بإشارةٍ سالبة وبقيمٍ متزايدة حيث أدت العجوزات التجارية الكبيرة في الثمانينات إلى تراكمٍ سريعٍ في الأصول الجديدة في الولايات المتحدة في أيدي المصالح الأجنبية. وفي وقتٍ أحدث، في عقد التسعينات، بدأت الولايات المتحدة الأمريكية تسجيل قيم كل الأصول على أساس القيم الحالية. النقطة السلبية الأساسية في هذه البيانات كما هي عدم القدرة على تجزئتها إلى بيانات على أساس البلد أو على أساس الصناعة. لذلك، نحن نعلم الوضع الاستثماري الدّولي الإجمالي للولايات المتحدة الأمريكية، لكن لا يمكننا بدقة دراسة الوضع الاستثماري الثُنائي الأمريكي-الياباني، باعتبار أنّه لدينا أصول أمريكية في اليابان فقط على أساس القيمة التاريخية.

الملحق B

بيانات ميزان المدفوعات

تتوفر بسهولةٍ بيانات الحساب الجاري والاستثمار الدّولي لمعظم دول العالم.

مكتب التحليل الاقتصادي

يُعد مكتب التحليل الاقتصادي المصدر الرسمي لبيانات الدخل والنّاتج القوميين ولمعطيات الحسابات الدّولية للولايات المتحدة الأمريكية. للمكتب موقع على الشابكة سهل الاستخدام تتوفر فيه مجموعات كاملة من البيانات الخاصة بكل من الفترات الحالية والسابقة. عنوان موقع المكتب على الشابكة http://www.bea.gov)

الإحصاءات المالية الدّولية

تُعد الإحصاءات المالية الدّولية (IFS) منشوراً دورياً من قبل صندوق النقد الدّولي. تُنشر هذه الإحصاءات شهرياً، وتوجد أيضاً مجموعةٌ إحصائية سنويةٌ تَصدر نهاية كل سنة. تُركّز هذه الإحصاءات، كما يُشير اسمها IFS، تُركّز على البيانات المالية، لكنها تتضمن أيضاً معلومات عن الحسابات الجارية والتدفقات الرأسمالية الدّولية. تغطي هذه البيانات معظم دول العالم، وكل إصدارٍ جديدٍ من هذه المجموعة السنوية يتضمن بيانات لمدة عشر سنوات ولكل بلد. تُعد منشورات صندوق النقد الدّولي من ضمن المصادر التـي تستخدمها الكثير من الوكالات الدّولية وقطاعات الأعمال الخاصة. تتوفر الإحصاءات المالية الدّولية تقريباً في كل مكتبات الجامعات ومكتبات المدن.

إحصاءات ميزان المدفوعات

إحصاءات ميزان المدفوعات (BOPS) هي من ضمن منشورات صندوق النقد الدّولي وهي شقيقة الإحصاءات المالية ومتممة لها. تحتوي هذه الإحصاءات على أحدث وأدق إحصاءات الحساب الجاري مقارنةً بالمصادر الأُخرى. إضافةً لذلك، تحتوي هذه الإحصاءات على تفصيلٍ دقيق لتدفقات رأس المال.

الفصل

10 أسعار الصرف وأنظمة سعر الصرف

الأهداف التعليمية

بعد دراسة الفصل 10، سيكون باستطاعة الدارسين:

- تعداد أسباب الاحتفاظ بالصّرف الأجنبي والمؤسسات الرئيسة في سوق الصّرف الأجنبي.
- التفريق بين القوى، التي تساعد في تحديد قيمة عملة ما في المدى القصير الأجل، متوسط الأجل وطويل الأجل.
- وضع الرسم البياني للآثار على العملة الوطنية الناجمة عن تغيّر العرض أو الطلب على العملات الأجنبية.
- حساب العلاوة، التي تضاف على قيمة عملة ما أو الخصم عليها بالاعتماد على الفروقات في سعر الفائدة.
- استخدام معادلة بسيطة لتوضيح الأثر على سعر الصّرف الحقيقي نتيجة ارتفاع مستوى التضخم داخل البلد.

مقدمة: سعر صرف ثابت، مرن، أو صيغة وسط بينهما

يجبُ على كل دولة اختيارُ نظام سعر صرف من أجل تحديد كيفية تحويل الأسعار المقوّمة بالعملة الوطنية في الداخل إلى أسعار مقوّمةٍ بعملة دولة أُخرى. تقوم بعض الدّول بتثبيت سعر صرف عملتها عند مستوى ثابت بينما تسمح دول أُخرى لقوى السوق بتحديد قيمة عملتها. لكلا الطريقتين مزاياها وسلبياتها. يتدرج اختيار نظام سعر الصّرف على مدى يبدأ من نظام ثابت بشكل تام بدون أية تغييرات إلى نظام تام المرونة حيث تتحدد التغيّرات فيه بظروف العرض والطلب على عملة البلد على أساس لحظة بلحظة. يقع بين هذين النظامين الحديين عدة أنظمة أُخرى بأسعار صرف شبه ثابتة وأُخرى شبه مرنة.

يتطلب تبنـــي كل نظام سعر صرف من الحكومات والمصارف المركزية وضعَ سياساتٍ موثوقة لدعم النظام المُختار وذلك لأنّ التبادل التجاري، تدفقات رأس المال وغيرها من ضغوطات الاقتصادٍ الدّولي كُلها تدفع أسعار الصّرف نحو الزيادة والتناقص. نقوم في هذا الفصل بتعريف الفاعلين في أسواق العملات، وتحليل الآليات الأساسية المُحدّدة لقيمة عملة بلد ما، ونناقش الاعتبارات التـــي يتوجب على الدّول مراعاتها عند اختيار نظام سعر صرف عملتها. يُعد كل من هذه العناصر مُحدّداً هاماً لنظام سعر الصرف في البلد وقيمة عملته.

أسعار الصرف وتبادل العملات

سعر الصّرف exchange rate هو سعر عملةٍ ما مُعبراً عنه بوساطة عملةٍ ثانية ويمكن التعبير عنه بإحدى

طريقتين، إما بعدد الوحدات من العملة الوطنية لكل وحدة واحدة من العملة الأجنبية أو بالعكس. مثلاً، يمكن التعبير عن سعر الصّرف الأمريكي – المكسيكي بعدد الدّولارات الأمريكية مقابل كل بيزو مكسيكي واحد (0.10 دولارات) أو عدد وحدات البيزو لكل دولار واحد (10 بيزو). تختلف عملية التعبير عن سعر الصّرف حسب العملة؛ مثلاً يُعبر عن سعر صرف الدّولار الأمريكي مقابل الجنيه الإسترليني بعدد الدّولارات لكل جنيه أما سعر صرف الدّولار الأمريكي مقابل البيزو المكسيكي فيتم عادةً التعبير عنه بعدد وحدات البيزو لكل دولار. في هذا الفصل وبقية الكتاب، سيتم دائماً التعبير عن سعر الصّرف بعدد الوحدات من العملة الوطنية مقابل وحدة واحدة من العملة الأجنبية. بالنسبة للولايات المتحدة، يعني ذلك عدد الدّولارات مقابل بيزو واحد أو عدد الدّولارات مقابل جنيه إسترليني واحد.

تُنشر أسعار الصّرف في كل الصحف في القسم المخصص للأعمال وكذلك في عدد كبير من صفحات الإنترنت. يُظهر الشكل 1.10 قيم الدّولار الأمريكي لعدة سنوات مقابل ثلاثة من أهم العملات التي يتم تبادلها وهي اليورو، الين الياباني والجنيه الإسترليني. أُخذت البيانات من صفحة مصرف الاحتياطي الأمريكي على الإنترنت، وهي أسعار تبادل العملات بين المصارف أي الأسعار التي يتقاضاها أحد المصارف عندما يشتري مصرف آخر منه كميات كبيرة من العملات. أما السائحون والأفراد الذين يشترون كميات صغيرة نسبياً فيدفعون سعراً أعلى من ذلك.

كل الأسعار الثلاثة هي أسعارٌ مرنة أي غير مُثبّتة عبر الزمن. يُظهر الشكل 1.10 ارتفاعاً مستمراً في قيمة اليورو والجنيه الإسترليني مقابل الدّولار الأمريكي من بداية فترة الدراسة وحتى ما بعد الأزمة المالية والركود خلال الفترة 2007-2009 بقليل. تقريباً خلال نفس الفترة، تزايدت قوة الين بشكل ملحوظ (عدد أقل من الين مقابل الدّولار). بلغ مقدار التغيّر في كل من السلاسل الثلاث ما بين الثُلث والنصف بين قيمها العظمى وقيمها الصُغرى؛ مع الأخذ بالاعتبار أنّ التغيرات في الاقتصادات الحقيقية لكل بلد لم تبلغ تقريباً هذا الحد، يعطي الشكل 1.10 فكرة عن قابلية أسعار الصّرف للتغيّر.

في نهاية السلاسل، وصل الين الياباني إلى مستوى يساوي تقريباً 80 ين لكل دولار، أو 1.25 سنت لكل ين. أما اليورو فكان يساوي 1.30 دولار والجنيه الإسترليني 1.60 دولار. يبدو مغرياً أن نختم هنا بأنّ الين ضعيف والجنيه الإسترليني واليورو قويان حيث يُعادل الين فقط أكثر من سنت واحد أما العملتان الأُخريان فتعادل كل منهما أكثر من دولار. لكن، هذه الخلاصة خطأ لأنّ العملات هي عبارة عن موازين تماماً مثل الفهرنهايت والنظام المئوي في درجات الحرارة، أو الميل والكيلومتر في قياس المسافات. لا يهم ما هي الكمية من أحدهما التي تساوي الثانية، إذ ليس بمقدورنا أن نستنتج أنّ المقياس يشير إلى القوة أو الضعف. وللتوضيح، لنعتبر أنّ قيمة الين قد ارتفعت مقابل الدّولار والجنيه منذ منتصف عام 2007 ومقابل اليورو منذ منتصف عام 2008. في الحقيقة، كان الين العملة الأقوى خلال السنوات العديدة الأخيرة.

الشكل 1.10 سعر صرف الدولار مقابل ثلاث عملات رئيسة، 2002-2012



أسعار صرف اليورو والجنية الاسترليني على المقياس الأيسر؛ والين على المقياس الأيمن. يمكن أن تتباين أسعار الصرف العائمة (المرنة) بشكل ملحوظ في المديين القصير والطويل.

Source: Board of Governors of the Federal Reserve System.

أسباب الاحتفاظ بالعملات الأجنبية

يُميز الاقتصاديون بين ثلاثة أسباب للاحتفاظ بالعملات الأجنبية. السبب الأول هو لأجل أهداف التبادل التجاري والاستثمار. يعقد التجار (المصدرون والمستوردون) وكذلك المستثمرون بشكلٍ روتيني صفقات بالعملات الأجنبية، فهم إما يستقبلون أو يرسلون دفعاتٍ مالية بعملة بلد آخر. يتم إدخال السياح في هذه الفئة كونهم يحتفظون بالعملات الأجنبية بقصد شراء سلع وخدمات أجنبية.

السبب الثاني للاحتفاظ بالعملات الأجنبية هو للاستفادة من فروقات سعر الفائدة، أو ما يُسمى **مُراجحة سعر الفائدة Interest Rate Arbitrage**. تُجسّد المُراجحة الفكرة التي تقول بشراء الشيء حيث يكون سعره رخيصاً نسبياً لإعادة بيعه حيث يكون مرتفع الثمن نسبياً. مُراجحة سعر الفائدة مُشابهة لما تقدم حيث يقوم المراجحون باقتراض النقود حيث يكون سعر الفائدة منخفضاً نسبياً وإقراضها حيث يكون سعر الفائدة مرتفعاً نسبياً. بتحريكها لرأس المال المالي بهذه الطريقة، تؤدي مُراجحة سعر الفائدة إلى المحافظة على عدم تباعد مستويات أسعار الفائدة كثيراً، كما أنّها تُعد واحدة من الروابط الأساسية بين الاقتصادات الوطنية. لعب المراجحون على سعر الفائدة خلال السنوات العديدة الأخيرة دوراً رئيساً في المحافظة على قوة الين الياباني من خلال الاقتراض في اليابان حيث سعر الفائدة منخفض جداً والإقراض حيث يكون سعر الفائدة مرتفعاً. توجد عوامل متنوعة أُخرى مهمة، مثل الإحساس بالمخاطرة، لكن بشكلٍ عام، تُعد مُراجحة سعر الفائدة قوةً هائلةً في اقتصاد العالم ومن الممكن أن تكون واحدة من الأسباب الأساسية للاحتفاظ بالعملات

الأجنبية.

السبب الثالث للاحتفاظ بالعملات الأجنبية هو بهدف المضاربة. المضاربون هم رجال أعمال يتاجرون بيعاً وشراءً بالعملات الأجنبية لأنّهم يتوقعون تغيّر سعرها ارتفاعاً أو انخفاضاً. لا يحتاج المضاربون للعملات الأجنبية لأجل شراء السلع والخدمات أو الأصول المالية؛ لكنهم يأملون بتحقيق الأرباح أو تجنّب الخسائر من خلال التوقع الصحيح للتغيّرات في القيمة السوقية للعملة. غالباً ما يُنتقد المضاربون من الصحافة الشعبية، لكنهم في الحقيقة يساعدون في تحقيق التوازن في أسعار العملات بعد انحراف قيمها سواء للزيادة أو النقصان. إذا رأى المضاربون بأنّ عملة ما مقوّمة بأعلى من قيمتها، سيقومون ببيعها ويتسبّبون في خفض قيمتها. وفي حال كان توقعهم غير صحيح فإنّهم سيخسرون الكثير من المال. لهذا السبب، يجادل بعض الاقتصاديين بأنّ المضاربة يمكن أن تعمل على نحوٍ مفيد في تقريب قيمة العملة بشكل مناسب، أو قد يخسر ممارسو هذه المضاربة أموالهم ويخرجون من عالم الأعمال. ولكن لا يوافق جميع الاقتصاديين على هذا الرأي، حيث يرى بعضهم أنّ المضاربة ضد عملة ما قد يُهدد استقرارها بمعنـــى أنّ المضاربة لا تعمل بشكل دائم بتقريب سعر الصّرف باتجاه مستواه التوازني، وبدلاً من ذلك تقود هذه المضاربة إلى رفع أو تخفيض قيمة العملة بشكل كبير، ما يُشكل مُشكلةً كبيرة بالنسبة للبلد المعنـــي.

المؤسسات

يوجد أربع فئات رئيسة تعمل في أسواق العملات: زبائن التجزئة، المصارف التجارية، وسطاء "سماسرة" العملات الأجنبية، والمصارف المركزية ومن بين هذه الفئات تُعد المصارف التجارية الأكثر أهميةً. تشمل فئة زبائن التجزئة كلاً من الشركات والأفراد الذين يحتفظون بالعملات الأجنبية لأيٍ من الأسباب الثلاثة المذكورة في الفقرة السابقة — من أجل تمويل عمليات الشراء، تعديل المحافظ أو الاستثمارات المالية، أو من أجل تحقيق الربح نتيجة توقّع التغيّر المستقبلي في قيمة العملة. يقوم هؤلاء الزبائن في معظم الحالات بالشراء والبيع عبر المصارف التجارية. تحتفظ المصارف التجارية في معظم دول العالم بمخزونٍ من العملات الأجنبية كجزء من الخدمات التـــي تُقدمها لزبائنها. لا تقوم كل المصارف بتأمين هذه الخدمةٍ، لكن من يقوم بها يكون له عادةً علاقة مع العديد من المصارف الأجنبية حيث يحتفظون لديها بأرصدهم من العملات الأجنبية. عند تراكم الفوائض أو تزايد العجوزات، تقوم المصارف بتبادل العملات فيما بينها لتعديل موجوداهما من العملات.

في الولايات المتحدة، يلعب وسطاء العملات الأجنبية دوراً هاماً أيضاً حيث ليس من الشائع جداً أن تقوم المصارف في الولايات المتحدة بتبادل العملات الأجنبية مع المصارف الخارجية. بدلاً من ذلك، تلجأ المصارف الأمريكية إلى وسطاء العملات الأجنبية الذين يقومون بدور الوسيط بين المشترين والبائعين ولكنهم لا يحتفظون عادةً بالعملات الأجنبية. كذلك يمكن أن يكون هؤلاء الوسطاء وكلاء للمصارف المركزية. عندئذ تعمل السوق كما يلي: يقوم الشخص أو الشركة ممن يحتاجون للعملات الأجنبية باللجوء إلى المصرف الذي يتعامل

معه، فيقوم هذا الأخير بتحديد السعر الذي تتم عنده عملية البيع. يعتمد هذا السعر على واحد من مصدرين فإمّا أن يكون المصرف محتفظاً بحساب لدى مصرف آخر داخل البلد حيث ستُستخدم العملة، أو يقوم المصرف باللجوء إلى وسيط للعملات الأجنبية. فيقوم الوسيط بمتابعة المشترين والبائعين للعملات الأجنبية ويعمل من أجل التوصل إلى اتفاق بين الطرفين من خلال التقريب بين البائع والمصرف الذي يرغب بالشراء لحساب زبائنه.

في معظم الحالات، يتم تبادل العملات بصيغة موجودات أو مطاليب على حسابات الشركة لدى المصرف. مثلاً، يقوم مستورد محلي في الولايات المتحدة الأمريكية، يتوجب عليه الدفع بالين الياباني، بإخبار المصرف الذي يتعامل معه لتحويل الين إلى المصرف الياباني الذي تتعامل معه الشركة مورّدة البضائع لهذا المستورد. في هذه الحالة سيكون هذا المستورد مديناً لمصرفه المحلي بما يعادل تكلفة كمية الين التي قام المصرف بتحويلها. إذا كان لهذا المصرف فرع أو مصرف مراسل له في اليابان، يمكنه عندها إعلامه إلكترونياً بتسجيل القيمة في جانب المطاليب من حساب المصرف الأمريكي وفي جانب الموجودات أو الأصول للمصرف الياباني المُمثل للشركة المُصدّرة. أما إذا قام المصرف الأمريكي باللجوء إلى تاجر عملات بدلاً من التعامل المباشر مع المصرف الياباني، فإنّه يقوم أولاً بشراء الين من مصرف ياباني ثم يطلب تحويل كل كمية الين المشتراة أو جزء منها إلى مصرف الشركة اليابانية مورّدة البضائع إلى المستورد الأمريكي.

مخاطر سعر الصّرف

تكون الشركات التي تقوم بأعمال في عدة دول عُرضةً **لمخاطر سعر الصّرف exchange rate risks** والتي تنشأ من حقيقة أنّ قيمة العملات في حالة تغيّر مستمر ونتيجة لذلك تكون المدفوعات المستقبلية المتوقعة سواء الداخلة للدولة أو الخارجة منها والتي تتم بعملة أجنبية تعادل مقداراً مختلفاً عن مقدار العملة المحلية في تاريخ توقيع العقد.

لنفترض، مثلاً، أن مُنتجاً أمريكياً لأشباه أو أنصاف النواقل وقّع عقداً لإرسال شحنة من المعالجات الصُغرية إلى مُنتج حواسب بريطاني لمدة ستة أشهر. في حال وافق المُنتج الأمريكي على سعر مقوّم بالجنيه الإسترليني فإنّه يتوجب عليه معرفة قيمة هذا الجنيه بعد ستة أشهر من الآن من أجل معرفة القيمة المكافئة بالدّولار للعوائد المستقبلية التي سيحققها. أما إذا حدّد المُنتج الأمريكي دفع قيمة المُعالجات بالدّولار الأمريكي عندها تنتقل مخاطر سعر الصّرف إلى الشركة البريطانية. هنا يكون لدى الشركة الأمريكية معرفة دقيقة بكمية الدّولارات التي ستتقاضاها بعد ستة أشهر، لكن الشركة البريطانية ستكون غير متأكدة من سعر الدّولار وبالتالي من سعر المُعالجات الصغرية بالجنيه الإسترليني.

عرفت أسواق المال هذه المشكلة منذ فترة طويلة وفي القرن التاسع عشر طُوّرت آليات للتعامل معها تشمل سعر الصّرف الآجل والسوق الآجلة. **سعر الصّرف الآجل forward exchange rate** هو السعر الذي سيتم

دفعه لعملةٍ ما في المستقبل؛ ويشير **مصطلح السوق الآجلة forward market** إلى السوق التـــي تتم فيها عمليات شراء وبيع العملات مؤجَّلة التسليم لفترة زمنية مستقبلية لاحقة. تُعد أسواق العملات الآجلة أداةً يوميةً للمشتغلين في التجارة الدّولية وللمستثمرين والمضاربين لأنها تمثّل وسيلةً لتلافي مخاطر سعر الصّرف المرتبطة بعمليات دفع واستلام أموال في المستقبل. تسمح أسواق الصّرف الآجلة للمُصدّر أو المستورد بتوقيع عقد خاصٍ بعملة معينة بنفس يوم شحن البضاعة أو بيوم استلامها. يضمن عقد العملة سعراً مُحدد للعملة الأجنبية عادةً لمدة 30 أو 90 أو 180 يوماً قادمة. بالمقابل يُطلق على السوق التـــي يتم فيها الشراء والبيع بالسعر الرائج حالياً **بالسوق الفوري Spot Market**. أسعار العملات المُشار إليها في الشكل 1.10 هي "أسعار فورية."

لنفترض أنّ منتج أشباه النواقل الأمريكي قد قام بتوقيع العقد لتسليم المُعالجات الصُغرية إلى الشركة البريطانية بعد ستة أشهر. لنفترض أيضاً أنّ السعر في العقد قد تم تحديده بالجنيه الإسترلينـــي. المنتج، في هذه الحالة، يعرف بدقة عدد الجنيهات التـــي سيقبضها بعد ستة أشهرٍ، لكنه لا يعلم كم سيحصل بالدّولار الأمريكي. يكمن الحل في توقيع عقدٍ آجلٍ لبيع الجُنيهات الإسترلينية بعد ستة أشهر مقابل الحصول على دولاراتٍ أمريكيةٍ وبسعرٍ يتم الاتفاق عليه حالياً. فيتجنّب المنتج الأمريكي، من خلال توجهه إلى السوق الآجلة، المخاطر التـــي تنشأ عن تقلبات سعر الصّرف.

للأسواق الآجلة أهميةٌ بالنسبة للمستثمرين الماليين والمضاربين وكذلك للمصدرين والمستوردين أيضاً. على سبيل المثال، غالباً ما يستعمل حاملو السندات وغيرهم من المُراجحين، الأسواق الآجلة لحماية أنفسهم من مخاطر سعر الصّرف التـــي قد يتعرضون لها خلال فترة الاحتفاظ بالسند وغيره من الأصول المالية. يسمى هذا السلوك **بالتحوّط hedging** ويتم من خلال شراء عقد آجل لبيع العملة الأجنبية بنفس وقت استحقاق السند أو غيره من الأصول المولّدة للفائدة. عندما يلجأ مراجحو سعر الفائدة إلى السوق الآجلة من أجل الوقاية من مخاطر سعر الصّرف، يطلق على تلك العملية **أو مراجحة الفائدة المغطاة covered interest arbitrage**.

العرض والطلب على الصّرف الأجنبي

يمكن تحليل قيمة عملة بلد ما، مثل معظم الأشياء الأُخرى، من خلال دراسة العرض والطلب عليها. في ظل نظام سعر صرف مرن، أو عائم يؤدي ارتفاع الطلب على الدّولار إلى رفع سعره (يُسبب تزايد قيمته **Appreciation**)، بينما يتسبب ازدياد العرض من الدّولار في تخفيض سعره (يُسبب تراجعاً في قيمته **Depreciation**). في ظل نظام سعر صرف ثابت، تتم المحافظة على قيمة الدّولار عند مستوى ثابت بفعل إجراءات المصرف المركزي التـــي تواجه قوى السوق من عرض وطلب. بالنتيجة، يُعد تحليل العرض والطلب أداةً مفيدةً لفهم القوى المؤثرة على عملةٍ ما بغض النظر عن نوع نظام سعر الصّرف القائم. لهذا السبب، نبدأ بافتراض أنّ سعر الصّرف هو تام المرونة. بعد دراسة فائدة تحليل العرض والطلب، ننتقل إلى الأنظمة البديلة، بما

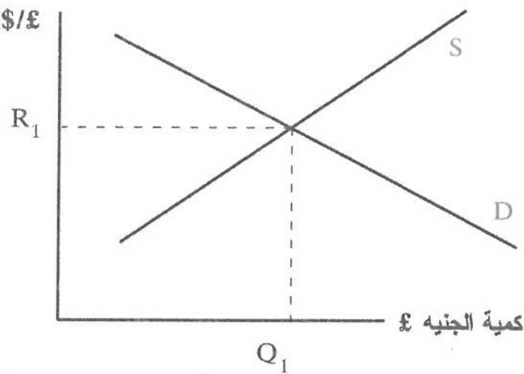
فيها قاعدة الذهب وغيرها من تنوعات سعر الصّرف الثابت.

العرض والطلب في ظل أسعار صرف مرنة

يُظهر الشكل 2.10 العرض والطلب على الجنيه الإسترليني في الولايات المتحدة الأمريكية. منحنى الطلب هو المنحنى العادي ذو الميل السالب الذي يشير إلى أنّه مع انخفاض قيمة الجنيه مقابل الدّولار، تزداد الكمية التي يطلبها الأمريكيون من الجنيه. لاحظ هنا أننا نقيس سعر الجنيه - سعر الصّرف - على المحور العمودي. بما أنّ سعر الصّرف هو عدد الدّولارات مقابل الجنيه الواحد ($/£) فإنّه يمثّل سعر الجنيه مقوماً بالدّولار الأمريكي، وبالتالي فإنّ ارتفاع سعر الصّرف (R) تعني انخفاض قيمة الدّولار. تعني التحركات نحو الأعلى على المنحنى العمودي ارتفاع سعر الجنيه والتي تقابل انخفاض سعر الدّولار. بشكلٍ مماثل، تُظهر التحركات الهابطة على المحور العمودي تراجعاً في سعر الجنيه الإسترليني.

تبدو السلع البريطانية أرخص بالنسبة للأمريكيين عندما يكون الجنيه رخيصاً والدّولار أقوى. لذلك، عند تراجع قيمة الجنيه الإسترليني، سيقوم الأمريكيون بالتحوّل عن السلع والخدمات الأمريكية أو المُنتجة من قبل طرف ثالث والتوجه إلى المنتجين البريطانيين. لكن، قبل أن يكون بمقدورهم شراء السلع المنتجة في بريطانيا يتوجب عليهم أولاً تبديل الدّولارات والحصول على مقابلها من الجنيهات الإسترلينية. بالنتيجة، يترافق تزايد الطلب على السلع البريطانية بتزايدٍ مواكب له في الكمية المطلوبة من الجنيهات البريطانية.

الشكل 2.10 العرض والطلب في سوق الصرف الأجنبي



تُحدد نقطة تقاطع منحنى عرض الجنيهات الاسترلينية في السوق الأمريكية ومنحنى الطلب الأمريكي على الجنيهات الاسترلينية كمية الجنيهات المتوفرة في الولايات المتحدة الأمريكية (Q_1) وسعرها مقوماً بالدولار الأمريكي (سعر الصرف R_1)

يميل منحنى العرض في الشكل 2.10 نحو الأعلى واليمين لأنّ الشركات والمستهلكين البريطانيين يكونون راغبين بشراء كميات أكبر من السلع الأمريكية كلّما أصبحت قيمة الدّولار أقل. أي أنّهم يحصلون على عدد أكبر من الدّولارات مقابل كل جنيه. لكن قبل أن يتمكن المستهلكون البريطانيون من شراء السلع الأمريكية

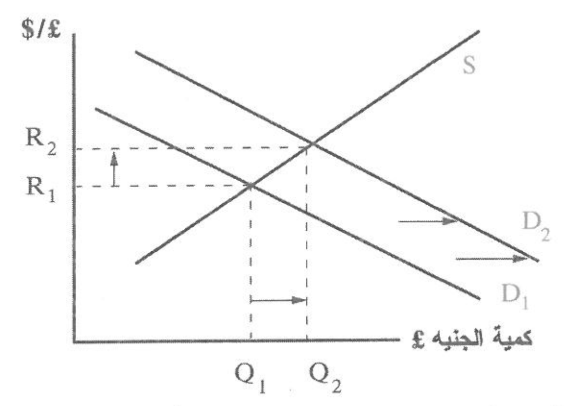
يتوجب عليهم تحويل الجنيهات إلى دولارات وبالتالي فإنّ الزيادة في الكمية المطلوبة من السلع الأمريكية هي بنفس الوقت زيادةٌ في الكمية المعروضة من العملة الأجنبية في الولايات المتحدة. يُحدد تقاطع منحنيي العرض والطلب سعر الصّرف في السوق وكمية الجنيهات المعروضة في الولايات المتحدة الأمريكية. عند مستوى سعر صرف R_1 يكون الطلب على الجنيهات الإسترلينية والعرض منها في الولايات المتحدة الأمريكية هو Q_1.

أسعار الصرف في المدى الطويل

بيّنا أنّ منحنـــى العرض يميل نحو الأعلى واليمين أما منحنـــى الطلب فيميل نحو الأسفل. الخطوة التالية في تحليل العرض والطلب هي لحظُ العوامل المُحدِّدة لنقطة تقاطع العرض والطلب وبالتالي سعر الصّرف الفعلي. سنتابع في الافتراض أنّ سعر الصّرف َهو تام المرونة. لاحقاً في هذا الفصل سندرس أسعار الصّرف الثابتة، والأسعار المتوسطة بين الثابتة والمرنة.

في الشكل 3.10 تؤدي الزيادة في الطلب الأمريكي على الجنيه إلى (انتقال منحنـــى الطلب نحو اليمين) إلى ارتفاع سعر الصّرف، ارتفاع قيمة الجنيه الإسترلينـــي، وتراجع في قيمة الدّولار. بالمقابل، فإنّ تراجعَ الطلب سيؤدي إلى انتقال منحنـــى الطلب نحو اليسار مما يقود إلى انخفاض في قيمة الجنيه وارتفاع في قيمة الدّولار. في جانب العرض، يوضّح الشكل 4.10 أثر زيادة عرض الجنيه الإسترلينـــي في أسواق الولايات المتحدة (انتقال منحنـــى العرض نحو اليمين) حيث يتقاطع منحنيا العرض والطلب عند سعر صرف أقل للجنيه وبالتالي ترتفع قيمة الدّولار. يؤدي انخفاض العرض من الجنيه الإسترلينـــي إلى انتقال منحنـــى العرض نحو اليسار، مما يسبب ارتفاع سعر الصّرف وبالتالي تراجع قيمة الدّولار.

الشكل 3.10 أثر زيادة الطلب على الجنيه البريطاني



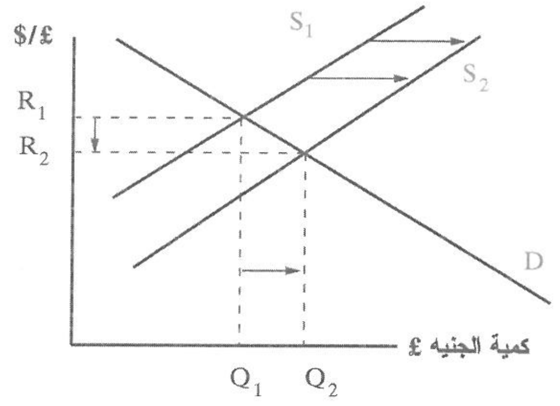
يتسبب ارتفاع الطلب في الولايات المتحدة على الجنيه الاسترليني (أي انزياح المنحنى نحو اليمين) في انخفاض قيمة الدولار.

من السهل إدراك العوامل المسببة لانتقال منحنيي العرض والطلب إذا قسّمنا محدّدات سعر الصّرف إلى

ثلاث فترات: الأجل الطويل، الأجل المتوسط، والأجل القصير حيث يبدو ذلك دقيقاً من الجانب العملي التطبيقي لأنّه لا تظهر، بنفس الوقت، كل العوامل المحدِّدة لسعر صرف عملةٍ ما. في الحقيقة، تأخذُ بعض المحددات وقتاً طويلاً جداً – عقد أو أكثر – لينضج كل أثرها، وخلال هذا الوقت قد تعمل بعض العوامل التـــي تؤثر في الأجل المتوسط وفي الأجل القصير على دفع سعر الصّرف بالاتجاه المعاكس تماماً.

لننظر أولاً عبر الأجل الطويل، يبيّن شرط **تكافؤ القوة الشرائية purchasing power parity** أنّ القيمةَ التوازنيةَ لسعر الصّرف تتحدد عند المستوى الذي يسمحُ لكميةٍ محددةٍ من النقود بشراء نفس كمية السلع خارج وداخل البلد. وفقاً لهذا المعيار، يكون سعر الصّرف التوازنـــي هو النقطة التـــي يمكن للدولار عندها شراء جنيهات إسترلينية بسعر يحفظ للدولار ثبات قوته الشرائية من السلع والخدمات. أي أنّ 100 دولار تشتري المقدار الصحيح من الجنيهات الإسترلينية التـــي تُمكّن من شراء نفس سلة السلع والخدمات في بريطانيا التـــي تشتريها الـــ 100 دولار في الولايات المتحدة الأمريكية. يُوضّح الجدول 1.10 هذه الفكرة.

الشكل 4.10 أثر زيادة العرض من الجنيه البريطاني



يتسبب ارتفاع العرض من الجنيه البريطاني في سوق الولايات المتحدة (أي انزياح المنحنى نحو اليمين) في ارتفاع قيمة الدولار.

في الجدول 1.10 تُكلّف سلة افتراضية من السلع 1,000 دولار أمريكي أو 500 جنيه إسترلينـــي تبعاً للبلد الذي يتم شراؤها فيه. وفقاً لذلك، الاتجاه في الأجل الطويل هو تحرّك سعر الصّرف نحو المعدل 2 دولار لكل جنيه. إذا كان السعر أعلى من ذلك، يكون الجنيه عند مستوى أعلى من قيمته overvalued ويكون الدّولار عند مستوى أدنـــى من قيمته undervalued. يشتري الجنيه المقوّم عند سعر أعلى من قيمته كمية أكبر من السلع في الولايات المتحدة منها في بريطانيا طالما أنّه سيكون ممكناً تبديل 500 جنيه بأكثر من 1,000 دولار وبالتالي شراء سلة أكبر من السلع مما يُمكن شراؤه في بريطانيا. يترتب على أسعار صرف أقل من 2 دولار للجنيه الحالة المعاكسة – أي الجنيه مقوّم بسعر أقل من قيمته والدّولار مقوّم بسعر أعلى من قيمته.

الجدول 1.10 **مثال افتراضي لسعر الصّرف في الأجل الطويل**

	تكلفة نفس سلة السلع في كل بلد
السعر بالدّولار الأمريكي	1,000 دولار
السعر بالجنيه الإسترليني	500 جنيه
سعر الصّرف التوازني في الأجل- الطويل	$2/£ = ($1,000/£500)

ينص شرط تكافؤ القوة الشرائية على أنّ تبديل الدّولار مقابل الجنيه يتم عند سعر يُحافظ على نفس القوة الشرائية لكمية محددة من النقود.

لابد هنا من التأكيد على أنّ ما وُصف أعلاه هو اتجاه أساسي وليس وصفاً لتحركات فعلية لسعر الصّرف عند أي نقطة زمنية. في الأجل الطويل، يترتب على تكافؤ القوة الشرائية تأثير على أسعار الصّرف، لكن في الأجل القصير إلى المتوسط تحدث عمليات تباعد كبيرة عن هذا النمط. إذا كنتَ قد سافرتَ خارج بلدك، فمن الممكن أنّك تعرف عدة حالات تُمكّنك فيها عملة بلدك من شراء كميات كبيرة من العملات الأجنبية بحيث يصبح مستوى معيشتك أعلى خلال فترة سفرك. يمكنك النـزول في فندقٍ من درجة أفضل، الذهاب إلى مطاعم أرقى، وتسوّق بضائعَ ليس بمقدورك شراؤها في بلدك؛ أو يمكن أن تتذكر حالاتٍ معاكسةً لذلك حيث ينخفض مستوى معيشتك لأنّك تحصل على كميات قليلة من العملات الأجنبية مقابل عملةٍ بلدك الوطنية بحيث يصبح كل شيء باهظ الثمن بشكل غير عادي.

يُؤثّر شرط تكافؤ القوة الشرائية على قيم العملات بشكلٍ غير مباشرٍ. عندما يتم تقويم عملة ما بأعلى أو بأقل من قيمتها يخلقُ ذلك للتجار، الذين بمقدورهم نقل البضائع عبر الحدود الدّولية، فرصاً لتحقيق الأرباح. لنفترض مثلاً أنّه تم رفع قيمة الدّولار وأنّ سعر الصّرف أصبح 1.75 دولار بدلاً من 2 دولار لكل جنيه إسترليني. بفرض أنّ الأسعار هي نفسها كما في الجدول 1.10. في هذه الحالة، تشتري الـ 1,000 دولار 571.43 جنيهاً إسترلينياً (1,000/1.75). إذا قام التجار بأخذ هذا المبلغ بالجنيهات واشتروا بضائع من بريطانيا ونقلوها إلى الولايات المتحدة سيكون باستطاعتهم أن يكسبوا أكثر من 1,000 دولار (سيحصلون على 1,142.86 دولاراً وذلك لأنّ أسعار السلع هي بنسبة 2 إلى 1). في الأجل الطويل، يزداد الطلب على الجنيه الإسترلينـي وكما هو مبين في الشكل 3.10 يرتفع سعر الصرف. تستمر هذه العملية حتـى يعود سعر الصّرف إلى سابق مستواه أي 2 دولار للجنيه عندها تنعدم فرص تحقيق الربح من عمليات شحن البضائع من بريطانيا إلى الولايات المتحدة الأمريكية.

تتعزّزُ العمليةُ التـي شرحناها أعلاه بفعل تدفق السلع من بريطانيا إلى الولايات المتحدة حيث يتقلص عرض السلع في بريطانيا الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع مستويات الأسعار هناك. أما في الولايات المتحدة فيزداد العرض وبالتالي، في ظل شروط منافسة عادية، سيؤدي ذلك إلى تناقص الأسعار. تأخذُ هذه الآثار فترةً من الزمن ليظهر فعلها لكنّها عاملٌ آخر يقوي شرط تكافؤ القوة الشرائية. لكن في هذه الحالة، تتحرك الأسعار بشكلٍ يحقق التعادل في القوة الشرائية لكلا العملتين بدلاً من المساواة من خلال تحركات سعر الصّرف كما في

المثال السابق. نظرياً ليس من المهم أين يحدث التغيير – في الأسعار أم في أسعار الصّرف – لكن بما أنّ الأسعار في الكثير من الدّول لا تميل نحو الانخفاض بسهولة، بينما من الأسهل نسبياً تحرُّك أسعار الصّرف، من الممكن أنّ جزءاً كبيراً من المساواة تتم بفعل تحركات أسعار الصّرف.

توجد عدة افتراضات غير واقعية خلف هذا الشرح حول مُراجحة البضائع – أي شراء البضاعة حيث تكون أسعارها منخفضة وبيعها حيث تكون هذه الأسعار مرتفعة – التـــي تشكل الأساس الذي تستند عليه فكرة شرط تكافؤ القوة الشرائية. بشكلٍ خاص، تتطلّب أن تنتقل السلع عبر الحدود الدّولية بدون تكلفة وأنّ جميع السلع والخدمات يمكن أن تكون قابلة للتبادل التجاري الدّولي. في الحقيقة، توجد تكاليف نقل لهذه السلع وهذا يعنـــي أن التاجر الذي يشتري بضائع في بريطانيا بـــ 571.43 جنيهاً ويبيعها في الولايات المتحدة بـــ 1,142.86 دولار يخسر جزءاً من ربحه البالغ (142.86 دولار) لقاء تكاليف الشحن والتأمين وغيرها من تكاليف عقد صفقة التبادل. بالإضافة لذلك، يتوجّب على هذا التاجر أيضاً دفعَ نفقاتٍ أو رسومٍ إلى المصرف أو سمسار العملات عند شراء الجنيهات الإسترلينية.

ما تقدم ليس العقبة الوحيدة في طريق تحقيق تلك الأرباح. عددٌ قليلٌ فقط من دول العالم قامت بإزالة كلِّ الحواجز التـــي تضعها أمام دخول السلع والخدمات الأجنبية إلى أسواقها وقد يتوجب على التاجر دفع رسومٍ جمركيةٍ بالإضافة إلى نفقات الحصول على إجازة استيراد وكذلك نفقات تفتيش وغيرها من العقبات الأُخرى عند الحدود والتـــي تزيد من التكاليف الكلية التـــي يتحملها التاجر. وفي الحدِّ الأقصى، قد تكون السلع التـــي نتحدث عنها في مثالنا ممنوعةً من التصدير مما يجعل من المستحيل القيام بمُراجحة البضائع عند أي فرق سعري بين البلدين. أضف لما تقدم أنّ بعض السلع والخدمات غير قابلة للتبادل مثل خدمات المطاعم، حلاقة الشعر، العناية بالأرض والكثير من الخدمات الأُخرى التـــي يجب استهلاكها فورياً يكون نادراً تبادلها، حتـــى في حال أمكن تحقيق ذلك.

عند وضع فرضية شرط تكافؤ القوة الشرائية موضع البحث يكون من غير المدهش أن نجد أنّ أثره يظهر على سعر الصّرف فقط في الأجل الطويل. في حال وُجدت فرص تحقيق أرباح كبيرة من خلال مُراجحة البضائع عندها وعلى الرغم من العقبات الآنية يعمل المستثمرون entrepreneurs على تهيئة الظروف التـــي تسمح لهم بالاستفادة من مزايا فروقات الأسعار بين الأسواق حيث سيبحثون عن الطرائق الكفيلة بتخفيض تكاليف النقل، وتصغير تكاليف التوافق مع قواعد وتشريعات الاستيراد وحتـــى تغيير هذه القواعد في حال الإمكان من ذلك. طبعاً تأخذ هذه الخطوات وقتاً لتتحقق لكن على الرغم من العقبات الحقيقية لعملها يبقى شرط تكافؤ القوة الشرائية قوةً هامةً في تحديد سعر الصّرف في الأجل الطويل.

أسعار الصّرف في الأجل المتوسط وفي الأجل القصير

مع استمرار عمل شرط تكافؤ القوة الشرائية ببطءٍ وبصورة خفية، تترك قوىً أُخرى آثاراً فوريةً على موقع

كل من منحنيي العرض والطلب على الصّرف الأجنبـــي. نبدأ أولاً بالقوى المترافقة مع دورة الأعمال business cycle والتـــي هي تواترات طبيعية لكن غير منتظمة من التوسّع والانكماش يمر بها كل بلد. بما أنّ الفترة الزمنية من قمة توسّع إلى القمة التالية تستغرق عادةً عدة سنوات، يمكن اعتبار القوى المرتبطة بدورة الأعمال ذات أجل متوسط. أي أنّها ضغوطاتٌ على سعر الصّرف يمكن أن تستمر عدةَ سنوات، تكون دائماً وعلى الأغلب أقل من عقد وعادةً أقل من خمس إلى سبع سنوات.

تُعد قوة النمو الاقتصادي للبلد أهم القوى الفاعلة في الأجل المتوسط حيث يترتب على النمو السريع ارتفاع مستويات الدخل وتزايد مستويات الاستهلاك. عندما يشعر المستهلكون بأنّ فرص عملهم مضمونةٌ وآمنةٌ وبنفس الوقت يُحققون نمواً في دخلهم فإنّهم يزيدون من مستويات إنفاقهم حيث يذهب جزءٌ من هذا الإنفاق إلى السلع المستوردة وكذلك يسافرون خارج بلدانهم. بالنتيجة، يُترجم النمو الاقتصادي السريع محلياً على شكل زيادةٍ في المستوردات وانتقالٍ نحو الخارج في منحنـــى الطلب على العملات الأجنبية كما هو مبين في الشكل 3.10. إذا ثبتنا مجموعة القوى المُؤثرة في الأجل القصير التـــي يمكن أن تعمل بنفس الوقت، يظهر أثر النمو الاقتصادي السريع محلياً على شكل انخفاض في قيمة العملة الوطنية.

إنّ أثر النمو متماثل في كلتا حالتـــي النمو البطيء داخل البلد وكذلك بالنسبة لمعدل النمو الاقتصادي في الدّول الأُخرى. يؤدي تباطؤ النمو كما في حالات الانكماش التـــي يحدث خلالها انخفاض مستوى الإنتاج (نمو اقتصادي سالب) إلى ازدياد مستوى عدم التأكد عند المستهلكين فيما يخص فرص عملهم كما يُخفّض مستويات الدخل للكثير من الأفراد. بالنسبةِ للاقتصاد ككل، مع تراجع مستويات الإنفاق الاستهلاكي ينخفض أيضاً الإنفاق على المستوردات ويتراجع الطلب على الصّرف الأجنبـــي. يؤدي انتقال منحنـــى الطلب نحو اليسار إلى انخفاض سعر الصّرف وبالتالي تزداد قيمة العملة. وبكلامٍ آخر، كما يمكن للنمو الاقتصادي السريع أن يتسبب بانخفاض قيمة العملة الوطنية، يُطلق النمو الاقتصادي البطيء قوىً تقود إلى رفع قيمة هذه العملة.

لا يُؤثّر النمو الاقتصادي في الدّول الأُخرى بشكلٍ مباشرٍ على طلب البلد المحلي على الصّرف الأجنبـــي (مع هذا يمكن أن يُؤثر بشكل غير مباشر من خلالِ تحفيزِ الاقتصاد الوطنـــي)، لكنّه يُؤثر مباشرةً على منحنـــى العرض. يؤدي تسارع النمو الاقتصادي الأجنبـــي إلى طلب كميات أكبر من الصادرات من البلد المحلي، في حين يؤدي النمو الاقتصادي الأجنبـــي البطيء إلى كمياتٍ أقل من الصادرات من هذا البلد. يترتب على ازدياد الصادرات إلى الأجانب زيادةً في عرض العملات الأجنبيةٍ مما يؤدي إلى انتقال منحنـــى العرض إلى اليمين كما هو مبين في الشكل 4.10 كما تتسبب الصادرات الأقل في حصول أثرٍ معاكس. يجب عليك أن تُجرّب رسم آثار التغيّر في معدلات النمو الاقتصادي محلياً وفي الخارج على منحنيي العرض والطلب على الصّرف الأجنبـــي.

ننتقل الآن من دورة الأعمال للأجل المتوسط إلى الفترات القصيرة الأجل لسنة أو أقل حيثُ توجدُ عدة

قوىً تعمل بشكل متواصل وتؤثر في قيم العملات. يُعد تدفق رأس المال المالي في طليعة أهم القوى في الأجل القصير. يتراوح تأثير هذه التدفقات بين الثانوي والبسيط إلى الدراماتيكي الكبير، وفي بعض الأحيان يكون هذا التأثير كارثياً. قد تخلق هذه التحركات تغييرات يومية بسيطة في قيمة العملة غير أنّها تكون قادرة أيضاً على إحداث فوضى مالية كاملة وحتـــى على إسقاط الحكومات. تختلف درجة التأرجح في التدفقات المالية بشكلٍ كبيرٍ جداً وهي تستجيب بشدة للسياسات الحكومية ولظروف الاقتصاد العالمي. لقد أصبح الأثر على أسعار الصّرف الناجم عن تحركات رأس المال المالي الكبيرة الحجم والقصيرة الأجل واحداً من أهم قضايا الاقتصاد الدّولي.

يوجد من بين هذه العوامل متغيران مسؤولان بشكلٍ خاص عن جزءٍ كبيرٍ من تدفقات رأس المال قصيرة الأجل وهما أسعار الفائدة وتوقعات سعر الصّرف الآجل. غالباً ما تُؤثر كلٌ من هاتين القوتين على الأُخرى كما أنّهما قادرتان على خلق تفاعلاتٍ مفاجئة وغير متوقعة، كما عندما يعيد تَغيّر سعر الفائدة تشكيل ثقة المستثمرين أو يُحرِّض على أعمال المضاربة في أسواق العملات.

يُعد دور أسعار الفائدة، في تحديد أسعار الصّرف في الأجل القصير، حاسماً حيث تتلخص العلاقة بين سعر الفائدة وبين سعر الصّرف بشرط **تكافؤ الفائدة interest parity** الذي ينص على أنّ الفرق بين أي سعرين للفائدة في بلدين يساوي تقريباً التغيّر المتوقع في سعر الصّرف بين عملتـــي هذين البلدين. يقدّم الملحق في آخر هذا الفصل التمثيل الجبري لهذه العلاقة لكن ليس صعباً الإحاطة بمغزاها هنا. لنفترض أنّ لدى أحد المستثمرين الخيار بين الاستثمار في بلده والحصول على فائدة بمعدل (i) أو الاستثمار في بلد آخر والحصول على عائد بفائدة (i*). إذا كان سعر الفائدة في الخارج أعلى من سعر الفائدة المحلي، قد تكون الأفضلية للاستثمار في الخارج، لكن لا يُعد ذلك بالضرورة صحيحاً. يتحدد الخيار الأفضل من خلال تحركات أسعار الصّرف أيضاً خلال فترة الاستثمار. إذا رغب المستثمرون بتحويل عوائدهم المستقبلية إلى عملتهم الوطنية، عندها يجب أن تُؤخذ تقلبات سعر الصّرف بالحسبان خلال فترة الاستثمار. ولحماية أنفسهم من الخسائر غير المتوقعة، بسبب تقلبات أسعار العملات، يمكن للمستثمرين خارج الحدود توقيع عقد آجل forward contract لبيع الصّرف الأجنبـــي المتحقق من عوائدهم المستقبلية. يطلق على هذا السلوك مُراجحة الفائدة المغطاة وهي طريقة شائعة للاستفادة من فروقات الفائدة مع الاحتراز من خطر خسائر سعر الصّرف.

يُساعدنا مثالٌ بسيطٌ في توضيح الفكرة السابقة. لنفترض أنّ لدى مستثمر موجود في الولايات المتحدة الخيار بين شهادة إيداع certificate of deposit (CD) يُصدرها مصرف أمريكيٌ وبين أُخرى يصدرها مصرف ألمانيٌ ولنفترض، بقصد التبسيط، أنّ شهادات الإيداع متماثلة، من حيث مستوى المخاطرة، تكاليف الصفقات، وبقية الخصائص الأُخرى. الاستثمار في الولايات المتحدة الأمريكية مُقوّم بالدّولار ويدر فائدةً بسعر 3 بالمئة (i) في السنة، بينما يكون الاستثمار الألمانـــي مقوّماً باليورو ويعطي عائداً بفائدة 2 بالمئة (i*) أيضاً. خلال سنة واحدة، يُحقق مبلغ الـــ 1,000 دولار المستثمر في الولايات المتحدة (($1,000 × (0.03 + 1) أو

1,030 دولار، بينما يتحدد العائد على شهادة الإيداع الألمانية بناءً على سعر الفائدة الثابت وسعر الصّرف السائدين بعد سنة من الآن. إذا كان سعر الصّرف الفوري بين الدّولار واليورو هو 1.2 الآن، عندها يكون بمقدور المستثمر، حالياً الحصول على (1000/1.2) أو 833.33 يورو مقابل الـ 1,000 دولار التي يملكها ومن ثمّ يمكنه استثمار هذا المبلغ بسعر فائدة 2 بالمئة في ألمانيا وسيحصل المستثمر خلال سنة واحدة على 833.33 × (1 + 0.02) أو 850 يورو. إذا أصبح سعر الصّرف، بعد سنة من الآن، 1.3 عندها فإنّ تحويل 1,000 دولار إلى يورو الآن واستثمارها في ألمانيا سيدر 850 × 1.3 أي 1,105 دولار. أي، يحصل المستثمر على عائد (1.3/R) × (1 + 0.02) خلال سنة واحدة، حيث R هو سعر الصّرف الفوري اليوم.

المشكلة التي تواجه المستثمر هي أنّه غير قادرٍ على معرفة سعر الصّرف بعد سنةٍ من الآن. لقد تفادى مثالنا السابق هذه النقطة من خلال افتراض أنّ سعر الصّرف سيكون 1.3 دولار لكل يورو بعد سنة من الآن، لكن في الحقيقة ليس بمقدورنا معرفة ماذا سيكون عليه سعر الصّرف خلال سنة من اليوم. بوجود هذا الحد من عدم التأكد، يعمل المستثمرون على اللجوء إلى السوق الآجلة حيث يستطيعون توقيع عقد يضمن لهم مبلغاً محدداً من الدّولارات مقابل مبلغ اليورو الذي سيحصلون عليه بعد سنة عند استحقاق شهادات الإيداع.

لتكن F تمثّل سعر الصّرف الآجل وR تمثّل السعر الفوري وبالتالي فإنّ الفرق بينهما هو مقدار الارتفاع أو الانخفاض في قيمة العملة. إذا كان F > R، فهذا يدل على أنّه من المتوقع أن تنخفض قيمة الدّولار، أي أنّه سيباع بحسم. وإذا كان F < R، فإنّه من المتوقع أن ترتفع قيمة الدّولار ويباع بعلاوة. في حال توفّرت معلومات عن كل من F وR يكون المستثمر قادراً على الاختيار بين شهادات الإيداع بالدّولار أو باليورو.

في مثالنا السابق، R تساوي 1.2 وF تعادل 1.3 مما يعني أنّ الدّولار يباع بحسم في السوق الآجلة ويتوقع الأفراد حصول تراجعٍ في قيمته خلال السنة التالية. الخيارات المتاحة أمام المستثمرين هي كما يلي. يستطيع المستثمر الذي يمتلك 1,000 دولار أن يحصل على عائد مقداره 1,000 × (1.3) أي 1,030 دولار في الولايات المتحدة، أو بمقدوره تحقيق عائد يساوي (1.3/1.2) × (1.02) × 1,000 دولار أي 1,105 دولار إذا استثمر في ألمانيا. من الواضح أنّ الاستثمار في ألمانيا في هذه الحالة أفضل وسيجذب رأس المال. ستدفع الأموال المتدفقة إلى ألمانيا للاستثمار في شهادات الإيداع أسعار الفائدة نحو الانخفاض "(i*) تنخفض" وأسعار صرف اليورو الفورية إلى الارتفاع "(R) يرتفع". يؤدي كل من التغيرين السابقين إلى تناقص العوائد المتحققة من شهادات الإيداع الأمريكية حتى تصل، في النهاية، إلى شرط تكافؤ سعر الفائدة أي

$$i - i^* \approx (F - R)/R$$

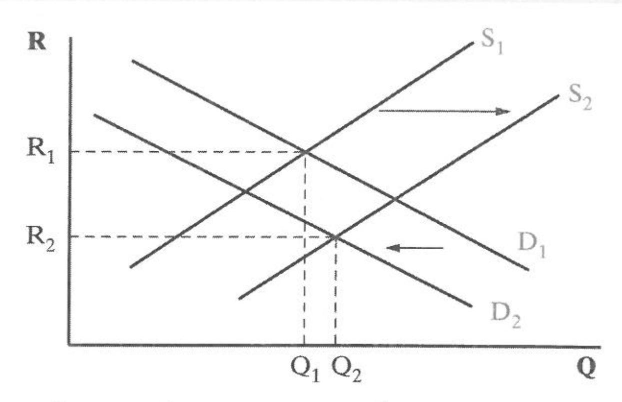
تعني هذه المعادلة أنّ فروقات سعر الفائدة تعادل تقريباً التغيّر المتوقع في سعر الصّرف.

تكمنُ الفائدة من شرط تكافؤ الفائدة بأنّه يجمع بين أثر كل من تدفقات رأس المال، سياسة سعر الفائدة المحلية، وتوقعات سعر الصّرف. لنفترض مثلاً أنّ أسعار الفائدة المحلية أعلى من أسعار الفائدة الأجنبية، أي أنّ

$i > i^*$. يتوقع المستثمرون في هذه الحالة حصول حسم في السوق الآجلة أي أنّ $F < R$. إذا كان الانخفاض المتوقع في قيمة العملة المحلية غير كافٍ للتعويض عن ارتفاع أسعار الفائدة محلياً، عندها يحدث تدفق رأس المال للاستثمار داخل البلد ويزداد الطلب على العملة الوطنية، مما يدفع أسعار الفائدة المحلية نحو الانخفاض حتى يصبح الفرق بين أسعار الفائدة i وi^* مساوياً تقريباً للفرق النسبي بين أسعار الصّرف الفورية والآجلة.

لنأخذ مثالاً آخر. نفترض أنّ أسعار الفائدة المحلية أقل من أسعار الفائدة الأجنبية $i < i^*$ وأنّ أسعار الصّرف الآجلة أقل من الأسعار الفورية $F < R$ بمقدار مناسب بحيث يكون شرط تكافؤ الفائدة محققاً. انطلاقاً من هذه النقطة، يقرر راسمو السياسات المحليون، لبعض الأسباب، رفعَ أسعار الفائدة المحلية إلى مستوى أسعار الفائدة الأجنبية: $i = i^*$. وحينئذ، سيعمد المستثمرون في كلٍ من السوقين المحلية والأجنبية إلى زيادة استثماراتهم محلياً كونهم سيحصلون على نفس سعر الفائدة ولكنهم يتوقعون ارتفاع قيمة العملة الوطنية أي $F < R$. يوضّح الشكل 5.10 هذه التحولات. لاحظ انتقال كل من منحنيي الطلب على العملات الأجنبية وعرضها، حيث ينتقل الأول نحو الداخل (أي نحو اليسار) والثاني نحو الخارج (أي نحو اليمين). مجموع التغيّرين معاً، كلا الانتقالين يدعم تحرك سعر الصّرف الفوري نحو الأسفل. مع تناقص R، ترتفع قيمة العملة المحلية وتُغلق الفجوة بين F وR. إذا كان $i = i^*$ وتختتم العملية عندما يتحقق $F = R$.

الشكل 5.10 آثار الزيادة في سعر فائدة البلد الأم



تُسبب الزيادة في أسعار الفائدة الوطنية انخفاضاً في الطلب على العملات الأجنبية وارتفاعاً في العرض منها. يقود كلا الأثرين إلى ارتفاع سعر الصرف من R_1 إلى R_2.

بالإضافة إلى تأثيرها على التفاوت بين الأسعار الفورية والآجلة، تلعب التوقعات دوراً حاسماً في تحديد أسعار الصّرف بطريقة أُخرى. يمكن أن تترتب على التغيّر المُفاجئ في القيمة الآجلة المتوقعة لسعر الصّرف، آثارٌ دراماتيكية على العملة الوطنية، وغالباً تكون ذاتية التحقق بسبب هذه التوقعات. على سبيل المثال، إذا ظن المستثمرون فجأةً بأنّ قيمة العملة ستنخفض أكثر مما توقعوا سابقاً، سيؤدي ذلك إلى تراجع القيمة المتوقعة للأصول المقوّمة بتلك العملة. يمكن أن يتسبب ذلك في نزوح كبير لرأس المال المالي وإحداث ضغط هائل على

عرض الاحتياطي من العملة الأجنبية في البلد. إلى حد كبير، يمكن أن تكون موجات متتابعة من النـــزوح السريع لرأس المال ذاتية التوقع حول سعر الصّرف. إذاً توقّع المستثمرون حدوث انخفاضٍ في قيمة العملة، سيحاولون تحويل أصولهم إلى عملةٍ أُخرى مما يرفع الطلب على الصّرف الأجنبـــي ويضغط على العرض مما يحقق التوقعات بشأن انخفاض قيمة العملة.

يوجد عدد كبير من الأسباب المحتملة لهذا النوع من تطاير تدفقات رأس المال المالي وتحركات سعر الصّرف. كذلك يبدو محتملاً أن تكون التغيّرات التكنولوجية في مجال الاتصالات قد خفّفت من حساسية الأسواق تجاه تغيّر التوقعات، ولكن يبقى ذلك بحاجة إلى تأكيد بشكلٍ قاطع. بالرغم من ذلك، من المؤكد أنّ أحد الأسباب المتكررة للتغيّرات المفاجئة في التوقعات هو الإدراك بأنّ حكومة معينة تطبق سياسات اقتصادية غير منسجمة وغير مستقرة أو مدعومة داخلياً. سنقوم بدراسة هذه النقطة بتفصيلٍ أكبر في الفصلين الحادي عشر والثانـــي عشر، لكن من السهل نسبياً فهم معنـــى عدم انسجام السياسات. أحد الأمثلة على ما تقدم هو تصميم سياسات لتحفيز الاقتصاد بقوة (نمو أكبر ← واردات أكبر ← طلب أكبر على الصّرف الأجنبـــي) عندما يكون العرض من الصّرف الأجنبـــي محدوداً جداً (عدم كفاية الصادرات، معدلات فائدة منخفضة جداً).

دراسة حالة

أوسع سوق في العالم

في عام 2010، كانت أسواق الصّرف الأجنبي حول العالم تتداول تقريباً كمية من العملات تُعادل 3,981 مليار دولار أمريكي يومياً. يمكننا التعبير عن هذه الحقيقة بطريقة أُخرى فنقول إنّه خلال كل 3.6 أيام كانت قيمة تبادلات العملات تعادل الناتج المحلي الإجمالي السنوي للولايات المتحدة الأمريكية. مصدر هذه التقديرات هو حصيلة جمع معلومات من خمسة وثلاثين مصرفاً مركزياً يقوم به كل ثلاثة أعوام مصرف التسويات الدّولية (BIS) وهو "مصرف مركزي للمصارف المركزية" ويُسمى هذا المسح *استبيان المصرف المركزي الثلاثي لأنشطة أسواق الصّرف الأجنبي والمشتقات* " *Triennial Central Bank Survey of Foreign Exchange and Derivatives Market Activity* " وتم إجراؤه في نيسان من عام 2010 وهذا الاستبيان متوفر على صفحة المصرف على الشابكة "http://www.bis.org".

بين عامي 1992 و2010، نما حجم صفقات تداول العملات الأجنبية من 880 مليار إلى ما يعادل 3,981 مليار دولار يومياً. في عام 2010، 84.9 بالمئة من تبادل العملات تضمّنت الدّولار بينما 39.1 بالمئة تضمّنت اليورو (انظر الجدول 2.10). ليس مستغرباً أن يكون تبادل الدّولار الأمريكي مقابل اليورو هو الأكثر شيوعاً بنسبة 28 بالمئة من كل الصفقات يليه تبادل الدّولار الأمريكي مع الين الياباني بنسبة 14 بالمئة ومن ثم الدّولار الأمريكي مع الجنيه الإسترليني بـــ 9 بالمئة.

لاحظ أنّ المجموع في الجدول 2.10 هو 200 بالمئة بدلاً من 100 بالمئة لأنّ كل عملية بيع هي بنفس الوقت عملية شراء أيضاً. تم تبادل الدّولار كثيراً كونه يُستخدم كوسيط في التبادل الدّولي وبسبب التبادل المتقاطع بين أزواج من العملات، الذي يتم عبر استخدام الدّولار كوسيط. أي قد يقوم مستورد من تشيلي بالتسديد إلى المُصدّر المكسيكي بالدّولار الأمريكي أو قد يستخدم البيزو التشيلي لشراء الدّولارات ومن ثم استعمالها لشراء بيزو مكسيكي. إنّ من غير المتوقع أن يقبل المُصدّر

المكسيكي بعملة البيزو التشيلي ولهذا وبطريقة أو بأُخرى على المستورد أن يلجأ إلى استخدام الدّولار.

الجدول 2.10 تركيب تبادل العملات، نيسان 2010.

العملة	نسبة التبادل الكلي
الدّولار الأمريكي	84.9
اليورو	39.1
الين الياباني	19.0
الجنيه الإسترليني	12.9
الدّولار الأُسترالي	7.6
الفرنك السويسري	6.4
الدّولار الكندي	5.3
غيرها	25.0

Source: Bank for International Settlements, http://www.bis.org

تتركز عمليات تبادل العملات في عدد محدود من المراكز المالية حيث تُعد لندن، وإلى حدٍ كبيرٍ، المركز الأكبر للتبادل بين العملات الأجنبية كما تُوضّح نتائج استبيان مصرف التّسويات الدّولية فإنّ عمليات تبادل الدّولار تتم بشكل أكبر في لندن منها في نيويورك (انظر الجدول 3.10). نتيجةً لرجحان الدّولار في عمليات تبادل العملات ولأهمية لندن كمركزٍ تجاري، نجد أنّ أكثر عمليات تبادل العملات في لندن لا تتضمن الجنيه الإسترليني.

الجدول 3.10 مراكز تبادل العملات

الموقع	النسبة من تبادل العملات العالمي
المملكة المتحدة	36.7
الولايات المتحدة الأمريكية	17.9
اليابان	6.2
سنغافورة	5.3
سويسرا	5.2
هونغ كونغ	4.7
أستراليا	3.8
فرنسا	3
غيرها	17.2

Source: Bank for International Settlements, http://www.bis.org

من السهل نوعاً ما فهم آلية الانتقال من سياسة غير منسجمة إلى أزمة وانهيار سعر الصّرف، لكن يستدعي ذلك السؤال حول سبب التحول المفاجئ في التوقعات. وقعت الكثير من الحالات الحديثة من التحولات

المفاجئة في سعر الصّرف عندما فقد المستثمرون الثقة بعملة محددة. لكن ما هو سبب التغيّر المفاجئ في ثقة المستثمرين؟ لقد كانت السياسات الحكومية هي الجواب على هذا السؤال ولسنوات عديدة قبل أن تصبح غير مستقرة أو غير مستدامة. كما حدث مراراً أن تكون نقطة الانطلاق هي صدمة خارجية مثل حدوث تحولٍ مفاجئ في سعر أحد مُدخَلات الإنتاج الأساسية مثل البترول، أو تغيّر مفاجئ في السياسة من قبل شريكٍ تجاري مهم.

يُلخص الجدول 4.10 العوامل طويلة الأجل ومتوسطة الأجل وقصيرة الأجل التي تمت مناقشتها. طبعاً الجدول غير كامل لكن يتضمن العناصر الأكثر أهمية.

الجدول 4.10 مراكز تبادل العملات.

	انخفاض قيمة R: ارتفاع قيمة العملة المحلية	ارتفاع R: انخفاض قيمة العملة المحلية
في الأجل الطويل: تكافؤ القوة الشرائية	السلع المحلية أرخص من السلع الأجنبية	السلع المحلية أغلى من السلع الأجنبية
في الأجل المتوسط: دورة الأعمال	ينمو الاقتصاد المحلي بمعدلات أبطأ من الاقتصاد الأجنبي	ينمو الاقتصاد المحلي بمعدلات أسرع من الاقتصاد الأجنبي
في الأجل القصير(1): تكافؤ الفائدة	ترتفع معدلات الفائدة المحلية أو تنخفض المعدلات الأجنبية	تنخفض معدلات الفائدة المحلية أو ترتفع المعدلات الأجنبية
في الأجل القصير (2): المضاربة	توقع ارتفاع مستقبلي في قيمة العملة	توقع انخفاض مستقبلي في قيمة العملة

سعر الصرف الحقيقي

المفهوم الذي تم استخدامه حتى الآن لسعر الصّرف والذي وردت أمثلته بالقيم المبينة في الجدول 2.10 لا يخبرنا حقيقةً عن قيمة العملة الأجنبية. تُبين أسعار الصّرف عدد الوحدات من العملة الوطنية التي يجب التخلي عنها من أجل الحصول على وحدةٍ واحدةٍ من عملة أجنبية، لكن ما لم يكن معلوماً لدينا مستوى الأسعار الأجنبية نبقى غير قادرين على معرفةٍ القوة الشرائية للنقود الوطنية عند تحويلها إلى عملة أجنبية. لتوضيح هذه المشكلة نفترض أن سعر الصّرف للدولار الأمريكي مقابل الرينغت الماليزية هو 0.25 دولار ويبقى مستقراً خلال السنة. كذلك، نفترض أن معدل التضخم هو 4 بالمئة في ماليزيا و1 بالمئة في الولايات المتحدة الأمريكية. يتضح، من هذا المثال، أنّ الأربع رينغات التي تعادل دولاراً واحداً، بعد سنة ستشتري 3 بالمئة أقل في ماليزيا مقارنةً بما سيشتريه الدّولار في الولايات المتحدة. يؤدي التضخم المرتفع نسبياً في ماليزيا إلى تآكل قيمة ما يعادله دولار أمريكي من رينغات ماليزية بشكل أسرع من انخفاض قيمة الدّولار نفسه في بلده الولايات المتحدة. بالنتيجة عند تحويله إلى رينغات ماليزية تراجعت القوة الشرائية الفعلية للدولار على الرغم من ثبات سعر الصّرف عند قيمة 0.25 دولار.

من وجهة نظر السائحين ورجال الأعمال الذين يستخدمون العملة الأجنبية، العنصر الحاسم المهم هو القوة الشرائية التـــي يحصلون عليها عند تحويل الدّولار وليس عدد الوحدات من العملة الأجنبية. في الواقع، لا يهتم المستورد الأمريكي الذي عليه الاختيار بين المنسوجات الماليزية والصينية إذا حصل على أربع رينغات ماليزية أو ثمانية يوان صينـــي لكل دولار بل ينصب اهتمامه الأساسي على كمية المنسوجات التـــي يمكن شراؤها في ماليزيا بأربع رينغات وفي الصين بثمانية يوان.

سعر الصّرف الحقيقي real exchange rate هو سعر صرف السوق أي **سعر الصّرف الاسمي nominal exchange rate** المُعدّل حسب فروقات الأسعار حيث إنّ السعرين مرتبطان ببعضهما بشكلٍ وثيق. لندرس، من أجل التوضيح، حالة تاجر خمور يريد الاختيار بين تموين مخزنه بالخمور الأمريكية أو بالخمور الفرنسية. لنفترض أن الخمر الفرنسي، من نوعية معينة، يُكلّف 200 يورو والخمر الأمريكي من نفس النوعية يُكلّف 180 دولاراً. ما يحتاج إلى معرفته هذا التاجر، لتحديد اختياره، هو سعر الصّرف الحقيقي بين الخمور الفرنسية والأمريكية. نفترض أنّ سعر الصّرف الاسمي هو 1.2 دولار لليورو الواحد أي أنّ الـــ 180 دولاراً تكافئ 150 يورو في سوق العملات. في هذه الحالة، تُكلّف الخمور الفرنسية أكثر من الخمور الأمريكية بمقدار الثلث وسعر الصّرف الحقيقي هو 1/3 علبة من الخمر الأمريكي مقابل علبة واحدة من الخمر الفرنسي. المعادلات التـــي تبين هذه الفكرة هي كالتالي:

سعر الصّرف الحقيقي

= [(سعر الصّرف الاسمي) × (السعر الأجنبـــي)] / (السعر المحلي)

= [(1.2 دولار لليورو) × (200 يورو للعلبة)] / (180 دولاراً للعلبة)

= [(240 دولاراً لعلبة الخمر الفرنسي) / (180 دولاراً لعلبة الخمر الأمريكي)

= $1\frac{1}{3}$ علبة من الخمر الأمريكي مقابل علبة واحدة من الخمر الفرنسي.

بما أنّ القوة الشرائية للدولار هي أقل بكثير في فرنسا مقارنةً مع الولايات المتحدة فإنّ الخيار أمام تاجر الخمر واضح.

إنّ العبرة أو الدرس الأساسي من هذا المثال واضحٌ. ما يهم أكثر بالنسبة للمُصدرين والمُستوردين ليس سعر الصّرف الاسمي وإنّما سعر الصّرف الحقيقي – أي القوة الشرائية التـــي تتحقق لهم في الدّول التـــي تتم المقارنة بينها. لنستخدم الرمز R_r لتمثيل سعر الصّرف الحقيقي، R_n لسعر الصّرف الاسمي. بما أننا مهتمون بالاقتصاد الوطنـــي ككل وليس بسوق واحدة فقط، مثل سوق الخمر، سنستخدم مؤشر أسعار المستهلك لقياس الأسعار الإجمالية في كلا البلدين. تكافئ مؤشرات الأسعار السعر الوسطي لسلة من السلع والخدمات قي كل اقتصاد. ليكن P مؤشر الأسعار في البلد المحلي و*P مؤشر الأسعار الأجنبـــي. يكون لدينا، باتباع نفس طريقة حسابات تاجر الخمر:

سعر الصّرف الحقيقي

= [(سعر الصّرف الاسمي) × (الأسعار الأجنبية)] / (الأسعار المحلية)

أو بشكل مُكثّف أكثر

$$R_r = R_n (P^*/ P)$$

نفترض مثلاً بأنّ سعر الصّرف الاسمي للدولار الأمريكي مقابل اليورو هو 1.2 دولار لليورو وأنّ مستويات الأسعار مبدئياً عند مستوى 100. في هذه الحالة تكون تكلفة سلة من السلع والخدمات متساوية بالقيم الحقيقية في كلا البلدين حيث

$$R_r = R_n (P^* / P) = R_n (100 / 100) = R_n$$

وهكذا، يتساوى السعر الحقيقي مع السعر الاسمي عند تساوي القوة الشرائية في كلا البلدين. لاحظ أنّ شرط تكافؤ القوة الشرائية يشير إلى أنّ هذا هو التوازن في الأجل الطويل. لكن عبر الزمن، إذا كان معدل التضخم أعلى في البلد المحلي مقارنةً مع البلد الأجنبـــي فإنّ P يرتفع بمعدل أسرع من P^* وR_r يتراجع والذي يعنـــي تزايد قيمة العملة الوطنية بالقيم الحقيقية.

لنفترض، بقصد التوضيح، أنّ معدل التضخم في الولايات المتحدة هو 10 بالمئة وفي الاتحاد الأوروبـــي هو 0 بالمئة في هذه الحالة يكون سعر الصّرف الحقيقي بين الدّولار الأمريكي واليورو (عدد الدّولارات مقابل اليورو الواحد) كما يلي: لكل يورو

R_r = ($1.20 لكل يورو) × (100 / 110) = $ 1.0909 لكل يورو

باستطاعة السائحين والمستثمرين ورجال الأعمال الاستمرار في مبادلة الدّولار مع اليورو عند السعر الاسمي 1.2 دولار لليورو (مضافاً إليه أية عمولات يجب تسديدها للبائعين) لكنّ القوة الشرائية الحقيقية للدولار الأمريكي تكون قد ارتفعت في الاتحاد الأوروبـــي مقارنةً مع ما يشتريه في الولايات المتحدة. يبين سعر الصّرف الحقيقي وهو 1.0909 دولار لليورو أنّ السلع من الاتحاد الأوروبـــي هي أرخص من السلع في الولايات المتحدة بمقدار 9 بالمئة. بالنتيجة، ما لم يتغير سعر الصّرف الاسمي فإنّ الدّولار يكون أقوى في دول الاتحاد الأوروبـــي مقارنةً مع بلده الولايات المتحدة. بالقيم الحقيقية، تراجعت قيمة اليورو وارتفعت قيمة الدّولار.

تلعب التغيّرات في قيم أسعار الصّرف الحقيقية دوراً هاما في العلاقات الاقتصادية الدّولية على مستوى الاقتصاد الكلي . مثلاً، عندما تتحكّم الدّول بأسعار الصّرف الاسمية لعملاتها الوطنية يتوجب عليها التأكد من عدم تغيّر مستويات أسعارها بالمقارنة مع مستويات الأسعار لشركائها التجاريين. عندما يرتفع معدل التضخم بشكل أسرع في أي بلد، ترتفع القيمة الحقيقية لعملته وخلال فترة من الزمن إذا لم يتم تصحيح هذه الحالة فقد تؤدي إلى تزايد مستوى العجز في الحساب الجاري مع تزايد المستوردات وتراجع الصادرات. كانت النتيجة في

عددٍ من الحالات أزمة احتياطي القطع الأجنبـــي وانهيار أسعار الصّرف الاسمية. كما حصل في المكسيك في كانون الأول 1994 وفي تايلند في تموز 1997.

بدائل لأسعار الصرف المرنة

تُسمى **أنظمة سعر الصّرف الثابت** أيضاً بأنظمة **سعر الصّرف المثبت pegged exchange rate**. توجد، في هذه الأنواع من الأنظمة، عدة احتمالات لتحديد قيمة عملة البلد. في الحالة المُتطرّفة الأولى تعمد دولٌ قليلةٌ (معظمها صغيرةٌ جداً) إلى المبالغة بالتخلي تماماً عن عملتها وتعتمد عملة بلدٍ آخر، عادةً ما تكون الدّولار أو اليورو. في الحالة الأكثر شيوعاً يتم تحديد قيمة عملة الدّولة بحيث تكون مساوية لكمية ثابتة من عملة بلدٍ آخر، وفي حالة أقل شيوعاً تُحدد قيمة العملة وفقاً لسلة من عدة عملات. إذا لم يتم السماح لسعر الصّرف بالتغيّر، فإنّه يُسمى **بالتثبيت الصارم hard peg**. أما أسعار الصّرف المُثبتة والتـــي تتغير ضمن نطاق محدد فتسمى **بالتثبيت المرن soft pegs**، وهذه بدورها، يمكن أن تأخذَ عدة أشكالٍ اعتماداً على مقدار التغيّر المسموح به. يُظهر الجدول 5.10 بأنّه في العام 2007، كان هناك 23 بلداً اتّبع نظام التثبيت الصارم و82 بلداً اتّبع نظام التثبيت المرن مع ثبات قيمة العملة، ولكن مع السماح بتغيّرات ضمن حدود معينة. يُظهر الجدول 5.10 أيضاً بأن 83 بلداً تتبنـــى نظام سعر الصّرف العائم. ومن هذه الدّول الـــ 83، تتدخّل 48 دولةً في أسواق العملات عند الارتفاع أو الانخفاض الكبير في قيمة عملاتها، في حين تسمح 35 دولة بتعويمٍ تامٍ لعملاتها دون أي تدخّل. خلال السنوات السبعين الأولى من القرن العشرين، كانت القاعدة هي ثبات أسعار الصّرف، غالباً ضمن إطارٍ يُحدّد قيمة عملة البلد من خلال كمية ثابتة من الذهب. بعد الحرب العالمية الثانية، ابتعدت العديد من الدّول عن قاعدة الذهب وربطت قيمة عملاتها بالدّولار الأمريكي أو بعملة بلد آخر تربطها به روابط تاريخية قوية. على سبيل المثال، ثبّتت العديد من المستعمرات الفرنسية السابقة في جنوب الصحراء الأفريقية الكبرى عملاتها مقابل الفرنك الفرنسي. في عقد السبعينات، بدأ استخدام نظام سعر الصّرف المثّبت يتراجع بشكلٍ سريعٍ، أولاً في الاقتصادات الصناعية ذات الدخل المرتفع، ومن ثمّ في العديد من الدّول النّامية خلال الثمانينات والتسعينات. مع نهاية القرن العشرين، كانت **أنظمة سعر الصّرف المرنة** هي القاعدة السائدة في كلّ منطقة من العالم.

على الرغم من أنّ غالبية الرأي الاقتصادي الحالي ربّما يُفضل أسعار الصّرف العائمة، فإنّه يوجد اعترافٌ واسعُ النطاقِ بأنّ لكل بلدٍ ظروفه وخصوصيته وأنّه لا يوجد نظام سعر صرفٍ واحدٍ مناسب لجميع الدّول. وبالرغم من أنّ عدد الدّولِ التـــي تستخدم أنظمةَ سعر صرف مرنة قد نما على نحوٍ سريعٍ في وقتٍ مبكرٍ في السبعينات، إلا أنّه بدأ في الانخفاض قليلاً بعد العام 2001. حالياً، أقل من نصف دول العالم تُطبق أنظمة سعر صرف مرنة.

الجدول 5.10 **أنواع أنظمة أسعار الصرّف، 2007**

نظام العملة	عدد الدول
تثبيت صارم Hard pegs	23
تثبيت مرن Soft pegs	82
تعويم مدار Managed floating	48
تعويم مستقل Independently floating	35
المجموع	188

أكثر الدّول تتّبع نظام أسعار صرف ثابتة بدلاً من العائمة

Source: IMF, Review of Exchange Arrangements, Restrictions, and Controls, November, 2007.

أنظمة سعر الصرّف الثابت

تُعد **قاعدة الذهب Gold standards** أحد أنواع أنظمة سعر الصرّف الثابت التــي تخلى عنها العالم في ثلاثينات القرن العشرين، خلال فترة الكساد الكبير. تظهر الدراساتُ الحاليةُ بأنّ أول الدّول التــي أوقفت العمل بقاعدة الذهب كانت الدّول الأولى التــي تخلصت من الكساد الاقتصادي. بعد الحرب العالمية الثانية، اعتمدت الاقتصادات الغربية قاعدة الذهب المُعدّلة بموجب **نظام بريتون وودز لسعر الصرّف Bretton Woods exchange rate system** (1971-1947)، ولكن تم التخلي عن هذه القاعدة في وقتٍ مبكر من السبعينات أيضاً. وكونها ذاتُ أهميةٍ تاريخية، بشكل أساسي، يُعد أمراً مفيداً دراسة قاعدة الذهب حيث تلقي الضوء على أكثر صيغة وضوحاً لسعر الصرّف الثابت مع التثبيت الصارم. في ظل قاعدة الذهب التامة، تحتفظُ الدّول بالذهب كاحتياطيٍ دوليٍ. يُستخدم الذهبُ لتسويةِ الالتزاماتِ الدّوليةِ كما يجب أن تكون الدّول مستعدّةً لبيع الذهب مقابلَ عملتها الخاصة كلما أراد الأجانب استبدالَ العملة المحلية التــي كسبوها من خلال بيع السلع والخدمات. وبهذا المعنــى، تكون عملة الدّولة مغطاة بالذهب.

يوجد، بشكل أساسي، ثلاثُ قواعد يتوجب على الدّول اتباعها من أجل الحفاظ على قاعدة الصرّف الذهبية. أولاً، يجب أن تُحدد قيمة وحدة عملتها (الدّولار، الجنيه الإسترلينــي، الين، الخ) بالذهب؛ وهذا يثبت سعر الصرّف. مثلاً، في ظل قاعدة الذهب المعدلة لبريتون وودز، تم تثبيت سعر الدّولار الأمريكي عند 35 دولاراً للأونصة وتم تحديد سعر الجنيه البريطانــي وفقاً لـ 12.5 جنيهاً للأونصة. بما أنّه تم تثبيت كلا العملتين مقابل الذهب، فقد تمّ ضمنياً تحديد سعر صرف كل عملة منهما مقابل الأُخرى: 35 دولاراً لأونصة الذهب -12.5 جنيه إسترلينــي، أو 2.80 دولار لكل جنيه (35/12.5 = 2.80).

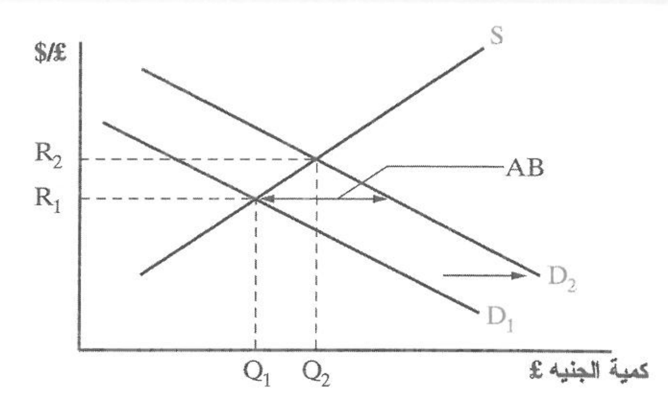
تنصُ القاعدة الثانية من نظام الصرّف الذهبــي على أن تحافظ الدّول على ثبات عرضها من العملة المحلية كنسبةٍ ثابتة من حجم عرضها من الذهب. هذا المُتطلب غير رسمي، ولكن من الضروري التأكد من عدم نمو

العرض من العملة المحلية بحيث يتجاوز قدرة العرض من الذهب على دعمه. تقولُ القاعدة الثالثة لنظام الصّرف الذهبـــي إنّه يتوجب على الدّول أن تكون مستعدةً وراغبةً في استبدال الذهب بعملتها الوطنية.

فكر ملياً فيما سيحدث في حال قرر بلدٌ ما طباعةَ كميات كبيرةٍ من النقود التـــي لا تتمتع بغطاء من الذهب. في المدى القصير، سيزداد شراء البضائع المنتجة محلياً، مما يتسببُ في ارتفاع الأسعار المحلية. ومع ارتفاع مستوى الأسعار المحلية، تبدو السلع الأجنبية أكثر جاذبيةً، على اعتبار أن أسعارها لن تزداد في ظل نظام سعر الصّرف الثابت. ومع تزايد مستوردات البلد من السلع والخدمات الأجنبية، يقوم الأجانب بتجميع عرض غير مرغوب فيه من عملة البلد الأم. عند هذه النقطة تبدأ قاعدة الذهب أن تكون مقلقة؛ ففي حال كان العرض من الذهب قليلاً مقابل العرض من العملة الوطنية، ستبدأ احتياطيات الذهب في النفاد عند نقطة معينة على اعتبار أن البلد يدفع الذهب مقابل عملته. يقود ذلك نحو أزمة ونهاية محتملة لقاعدة الذهب.

في ظل نظام سعر الصّرف الثابت، يختلف عرض العملات الأجنبية والطلب الوطنـــي عليها ولكن لا يتغير سعر الصّرف الاسمي. لأنّ من مسؤولية السلطات النقدية (المصرف المركزي أو وزارة المالية) المحافظة على ثبات سعر الصرف. يُوضح الشكل 6.10 المهمةَ الملقاةَ على عاتق الحكومة الوطنية عندما ترغب بالحفاظ على ثبات قيمة عملتها. لنفترض أنّ كلاً من الولايات المتحدة والمملكة المتحدة تُطبقان قاعدة الذهب وأنّ هناك تزايداً في طلب الولايات المتحدة على الجنيه الإسترلينـــي.

الشكل 6.10 أسعار الصرف الثابتة والتغيرات في الطلب.

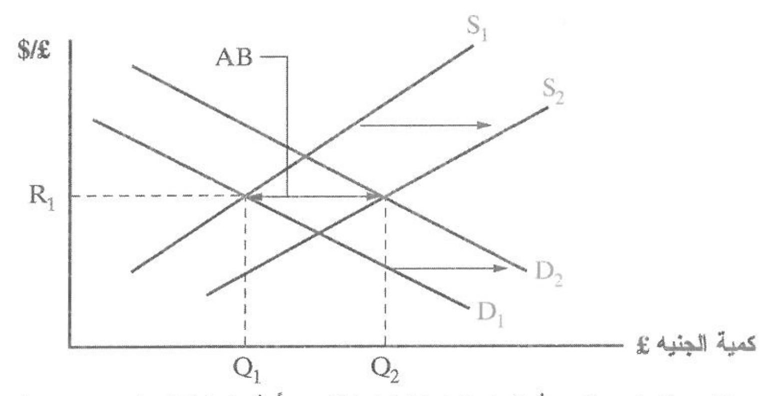


تُولد الزيادة في الطلب على الجنيه البريطاني ضغوطاً على سعر الصرف وستؤدي إلى تراجع سعر صرف الدولار إلى R_2 ما لم تتم مقابلة هذه الزيادة في الطلب بزيادة أخرى مماثلة في العرض تُعادل الخط AB.

في الأجل القصير أو المتوسط، يعود سبب ارتفاع الطلب على الجنيه من D_1 إلى D_2 إلى أحد العوامل المذكورة في الجدول 4.10 وهي ارتفاعُ الطلب في الولايات المتحدة على سلع المملكة المتحدة، ارتفاعُ أسعار الفائدةِ في المملكة المتحدة أو انخفاضُها في الولايات المتحدة، أو التوقع بعدم استمرار ثبات قيمة الدّولار لفترة

أطول من ذلك بكثير. إذا كان R_1 يمثّل سعر الصرف الثابت بين كلٍ من الولايات المتحدة وبريطانيا، فإنّه ينبغي على الولايات المتحدة مواجهة ضعف الدّولار والحد من تراجع قيمة سعر الصرف إلى R_2. أحدُ الخيارات المتاحة هو بيع الولايات المتحدة احتياطيات الذهب مقابل الدّولار؛ الأمر الذي يضع الذهب في أيدي التجار أو المستثمرين أو المضاربين الذين يحاولون الحصول على الجنيه الإسترليني. تكون كمية الذهب التي يجب بيعها مُكافئة لقيمة الجنيهات والممثّلة بالخط المستقيم AB. في الواقع، تواجهُ الولاياتُ المتحدةُ الطلبَ المتزايد على الجنيه الإسترليني من خلال عرض عملةٍ دولية - الذهب - في السوق وذلك ببيع جُزءٍ من مخزونها الذهبي. بما أنّه من الممكن مبادلة الذهب والجنيه فإنّ زيادة العرض من الذهب يكون مُكافئاً لزيادة العرض من الجنيه، كما هو مبين في الشكل 7.10، ويبقى سعر الصّرف عند R_1.

الشكل 7.10 بيع الاحتياطات من الجنيه لمواجهة ضعف الدولار



من خلال بيع كمية من الذهب تُعادل في قيمتها المقدار AB جنيهاً، تُحول الولايات المتحدة دون تراجع سعر صرف الدولار مقابل الجنيه.

في ظلِ قاعدة الذهب الصافية، تحتفظ الدّول بالذهب كاحتياطيٍ بدلاً من العملات الأجنبية وتبيع احتياطياتها من الذهب مقابل عملتها الوطنية. من شأن هذا الإجراء زيادة المعروض من الذهب - الذي يمثّل عملةً دوليةً - ويبعد عن العملة الوطنية خطر انخفاض قيمتها. يوجد احتمالان أمام البلد الذي يبيعُ احتياطياته من الذهب. إما أن يلبي الطلب على الذهب ويُوقف الضغط على عملته الوطنية، أو أن يبدأ الذهبُ بالنفاد. إذا حدث الاحتمال الأخير، قد يُجبَر البلد على إجراء تخفيضٍ في قيمة عملته، يتم تحقيقه من خلال تغيير سعر العملة مقابل الذهب. لتوضيحِ ذلك، إذا تم تثبيت الدّولار عند 35 دولاراً للأونصة من الذهب، فإن تخفيض قيمة العملة سيغيّر سعر الذهب إلى أكثر من 35 دولاراً، فلنقل 50 دولاراً، وكل أونصة مباعة من الذهب من قبل الولايات المتحدة تعيد شراء كمية أكبر من الدّولارات.

أصبح تطبيقُ قاعدة الذهب الصافية نادراً منذ الثلاثينات؛ إذ بدأت الدّول، بشكلٍ شائعٍ بتبني قاعدة الذهب المُعدّلة، مثل نظام بريتون وودز (راجع دراسة الحالة)، أو أنظمة سعر الصّرف الثابت المُسماة *أسعار*

الصّرف المثبتة pegged exchange rate. تعمل أنظمة سعر الصّرف المثبتة هذه على نحوٍ مُشابهٍ لقاعدة الذهب إلا أنّه وبدلاً من الذهب، يتم استخدام عملة أُخرى "لتثبيت" قيمة العملة الوطنية.

تكمن إحدى المصادر المحتملة لمشاكل تثبيت العملة في أنّه يجري تثبيت قيمة العملة الوطنية للبلد بالعملة المثبتة بها، وبالتالي تصبح التغيّرات بين عملة التثبيت وعملة دولة ثالثة مُطابقة للتغيرات بين عملة الدّولة الوطنية وعملة الدّولة الثالثة. يُمكن توضيحُ ذلكَ بمثال. لنفترض أنّ تايلاند قررت تثبيت عملتها مُقابل الدّولار الأمريكي بمعدل 25 بات تايلاندي (Thai baht) لكل دولارٍ أمريكي. إذاً، يجب أن يكون هدف المصرف المركزي التايلاندي هو تأمين الدّولارات كلما طُلب منه مبادلة عملته البات. إذا حدث وارتفعت قيمة الدّولار مقابل الين اليابانــي، ترتفع عندها كذلك قيمة البات التايلاندي، وبنفس المعدل. إنّ ارتفاع قيمة البات مقابل الين اليابانــي قد يكون أو لا يكون مشكلةً بالنسبة للمنتجين في تايلاند، تبعاً لأهمية العلاقات التجارية بين اليابان وتايلاند. في العام 1997، انقلب الوضع ليصبح ذا أهميةٍ كبيرة، حيث لعبَ انخفاض القدرة التنافسية لتايلاند نتيجة ارتفاع قيمة عملتها دوراً بالغ الأهميةِ في التسبب بالأزمة المالية الآسيوية في الفترة 1997-1998.

تكمنُ الطريقة الأبسط لتجنب هذا النوع من المشاكل في عدم تثبيت العملة مع عملةٍ واحدةٍ فقط، وتثبيتها مع مجموعة من العملات؛ ويُعد ذلك، في الواقع، أقرب إلى سياسة تايلاند الفعلية في العام 1997. في حين يُعد ذلك نوعاً ما أكثر تعقيداً من الناحية الحسابية، إلا أنّه يُقلل من أهمية أي عملة بلد وحيدة في تثبيت قيمة العملة الوطنية لأي بلد آخر. عادةً، تقوم الدّول التــي تتبنــى هذه الإستراتيجية باختيار عملات شركائها التجاريين الأكثر أهميةً كمكونات لتثبيت قيمة عملتها الوطنية.

يُمكن أن تعمل أسعار الصّرف المُثبّتة في بلد ما بصورةٍ جيدة وفي ظل العديد من الظروف، ولكن يمكن لعاملٍ آخرَ أن يتسبب في انهيارها. وهذا العامل هو الاختلافُ الكبير في معدلات التضخم بين البلد وبلد عملة التثبيت. لاحظنا سابقاً أنّ أسعار الصّرف الحقيقية تُؤدي دوراً أكبر في تحديد أنماط التجارة مقارنةً بأسعار الصّرف الاسمية. باستخدام مثال الولايات المتحدة وتايلاند، وبالنظر إلى المعادلة التــي تصف العلاقة بين أسعار الصّرف الحقيقية والاسمية من وجهة نظر تايلاند (بوصفها البلد المحلي)، يكون لدينا ما يلي:

R_r = (25 بات لكل دولار) × [(مستوى الأسعار في الولايات المتحدة)/(مستوى الأسعار في تايلاند)]

$= R_n (P^* / P)$

يظهرُ التضخم المرتفع نسبياً في تايلاند كتغيرٍ أسرع في قيمة P، ويؤدي إلى ارتفاعٍ حقيقيٍ في قيمة البات. في ظل هذه الظروف يكون المنتجون التايلانديون أقلُ قدرةً على المنافسة بينما يكون المنتجون الأمريكيون أكثرَ قدرةً على المنافسة (في تايلاند). في حال استمر الوضعُ كذلك، فإنّه من المرجح أن يتدخل المضاربون ويبدؤون ببيع البات متوقعين حدوث تخفيض في سعر تثبيته الاسمي وهو 25 بات لكل دولار لتعويض ارتفاعِ قيمة السعر الحقيقي. قد يكون من الضروري تغيير التثبيت الاسمي من 25 إلى 30 أو 40 بات للدولار من أجل استعادة

التوازن.

يكمنُ الأسلوب الأكثرُ شيوعاً للتعامل مع هذه المشكلة في اعتماد **التثبيت الزاحف للعملة crawling peg** يُعد التثبيت الزاحف نوعاً من التثبيت المرن الذي يتم تثبيته ولكن يُعدل دورياً. إنّ الهدف من ذلك هو تعويضُ أي اختلافاتٍ في معدل التضخم (التغيّر في P) من خلال تعديلاتٍ منتظمة في R_n. إذا ما تم التعامل معه بشكلٍ صحيح، يبقى سعر الصّرف الحقيقي ثابتاً ولا يظهر أبداً تأثير اختلافاتِ التضخم كتغير في القدرة التنافسية.

يوجد العديد من الاختلافات الأُخرى حول موضوع أسعار الصّرف الثابتة. إحدى النقاط المفتاحية التي يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار هي أنّ ترتيبات أسعار صرف ثابتة تماماً أو مرنة تماماً هي حالةٌ نادرة. عندما يتم تثبيت قيمة العملة، فإنّها تبقى عرضةً لضغوط السوق في جانبي العرض والطلب، والتي، في بعض الأحيان، تستطيع إجبار الحكومة على تغيير قيمة العملة. على نحوٍ مشابه، عندما تتبنى الدّول نظام سعر صرفٍ مرن، تحدث وبشكلٍ مُتكررٍ درجةٌ ما من التدخل الحكومي في أسواق العملة في محاولةٍ لتحديد قيمتها.

دراسة حالة

نهاية نظام بريتون وودز

لقد تمّ اعتماد نظام بريتون وودز لأسعار الصّرف مع نهاية الحرب العالمية الثانية؛ وشملَ معظم الدّول خارج الاتحاد السوفييتي السابق وحلفائه. كان نظام سعر الصّرف مكوّناً رئيساً من المؤسسات المُصمّمة لإدارة النزاعات الاقتصادية الدّولية ولدعم التعاون الاقتصادي الدّولي. بالإضافة إلى نظام سعر الصّرف، تمّ في نفس الوقت تأسيسُ مؤسسات أُخرى مثل صندوق النقد الدّولي، والمصرف الدّولي لإعادة الإعمار والتنمية International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) أو المصرف الدّولي World Bank، والاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الغات). (راجع الفصل الثاني).

كان لكل مؤسسة دورها الخاص في إدارة الشؤون الاقتصادية العالمية. تمثّلت أدوار سعر الصّرف في تحقيق الاستقرار من خلال وقف التقلبات الزائدة في قيمة العملة، منع الدّول من استخدام تخفيض سعر صرف العملة كتكتيك لكسب أسواق لبضائعها، وضمان إمدادات كافية من الاحتياطيات المقبولة دولياً بحيث تتمكن الدّول من الوفاء بالتزاماتها الدّولية.

تم في نظام بريتون وودز لسعر الصّرف تثبيت الدّولار مقابل الذهب بمعدل 35 دولاراً للأونصة الواحدة من الذهب. تمّ تثبيت كافة العملات الأُخرى في النظام مقابل الدّولار، وبالتالي، بشكل غير مباشر مقابل الذهب. لكن، خلافاً لقاعدة الذهب الصرفة، يمكن للبلدان استخدام دولار الولايات المتحدة كاحتياطي دولي ولا يتوجّب عليها تجميع الذهب أو تثبيت العرض النقدي لديها باحتياطياتها من الذهب.

كان يعتري نظام بريتون وودز لسعر الصّرف خطأ واحد قاتل – وهو الدّولار. تبوّأت الولايات المتحدة مكانةً متميزةً بسبب معاملة عملتها تماماً مثل الذهب. وهكذا أصبح بمقدور الولايات المتحدة وببساطة زيادة عرضها النقدي (عرض الدّولارات) وكسب قوة شرائية متزايدة أكثر من الدّول الأوروبية واليابان وغيرها من الدّول الأُخرى المنتجة للسلع. فضّلت دولٌ أُخرى أن تحافظ الولايات المتحدة على عرض قوي نسبياً من الدّولار إذ يضمنُ ذلك توفرَ عرض كاف من الاحتياطيات الدّولية للاقتصاد العالمي.

بدأت المشاكلُ مع هذا الترتيب عندما توسّع الاقتصادُ الأمريكي بمعدلٍ مختلفٍ عن اقتصادات شركائه التجاريين. في

منتصف إلى أواخر الستينات من القرن العشرين، ذهبت الولايات المتحدة بعيداً في تورطها في حرب فيتنام وبشكل متزامن أعلنت "الحرب على الفقر" داخلياً. ولّدت كلتا السياستين نفقات مالية كبيرة قادت إلى تحفيز الاقتصاد. وفي حين تسارعَ التوسّعُ الاقتصادي الأمريكي أكثر من أيّ توسّع في الاقتصادات الأُخرى، وجد الأوروبيون أنفسهم يراكمون الدّولارات بسرعة أكثر مما يرغبون. كانت تلك الدّولارات عبارة عن مُنتَج ثانوي للتوسّع الاقتصادي الأمريكي وعكست بشكل جزئيّ الزيادات في الأسعار المُرافقة لهذا التوسّع.

كان من المناسب للولايات المتحدة، في ظل أنواع مختلفة من أنظمة سعر الصّرف، أن تقومَ بتخفيض قيمة عملتها. ارتفعت مستويات الأسعار في الولايات المتحدة مقارنةً بالأسعار الأجنبية، كما ارتفعت قيمة سعر الصّرف الحقيقي كنتيجة لذلك، وبدأ العجزُ التجاريُ يُشكّل سمةً دائمةً من سمات الاقتصاد الأمريكي.

تمثّلت إحدى السياسات في تخفيض السعر الاسمي لصرف الدّولار، إلا أنّ ذلك لم يُصبح خياراً. حيث إنّ كل العملات الأُخرى كانت مُثبّتة مقابل الدّولار، لم تكن الولايات المتحدة تمتلك الخيار في تخفيض قيمة الدّولار مقابل مجموعة منتقاة من العملات الأُخرى. كان البديل أمام الولايات المتحدة هو تخفيض قيمة عملتها مقابل جميع العملات عن طريق تغيير قيمة الدّولار المُقدّرة بالذهب. مع حلول أواخر الستينات، بدا من الواضح ضرورة اتباع ذلك البديل.

أدى استمرار العجز في الولايات المتحدة إلى تراكم الدّولارات خارجها، والتـي تجاوزت إلى حد بعيد عرض الولايات المتحدة من الذهب. بعبارة أُخرى، افتقدت الولايات المتحدة إلى احتياطيات الذهب الكافية اللازمة لدعم الدّولارات المطروحة. أدى الاعتراف الرسمي بهذا الواقع إلى توقيع **اتفاق سميثزونيان Smithsonian Agreement** في كانون الأول من عام 1971، والذي اتفقت بموجبه الدّول الصناعيةُ الكُبرى على تخفيض محتوى الدّولار من الذهب بنحو 8 بالمئة، من35 دولاراً إلى 38.02 دولاراً للأونصة. بالإضافة لذلك، رفعت كل من اليابان وألمانيا وغيرها من الدّول ذات الفائض التجاري قيمة عملاتها.

على الرغم من إشادة الرئيس نيكسون باتفاقية سميثزونيان على أنّها إعادةُ تنظيم أساسية للشؤون النقدية الدّولية، فإنّه سرعان ما ثبت أنّها محدودة جداً وذات فائدة مؤقتة فقط. أُعيد ضبط القيمة الذهبية للدولار مرةً أُخرى في أوائل عام 1973، من 38.02 إلى 42.22 دولاراً للأونصة. بالإضافة لذلك، تمّ إجراء المزيد من التخفيض في قيمة الدّولار مقابل العملات الأوروبية الأُخرى. جاءت نهاية هذا النظام في آذار من عام 1973 عندما بدأت العملات الرئيسة تعوم مقابل بعضها بعضاً. بدأ عددٌ قليل من العملات، مثل الجنيه البريطاني، بالتعويم في وقت سابق لذلك التاريخ.

في كل حالة، تمّ اعتماد إستراتيجية السماح لسعر الصّرف بالعوم استجابة لظروف العرض والطلب كوسيلة للتعامل مع عمليات المضاربة. عندما تصوّر المضاربون أنّ الدّولار كان مبالغاً في قيمته عند سعر38 أو42 دولاراً أمريكياً للأونصة، بدؤوا ببيع الدّولارات تحسباً لتخفيض قيمته في المستقبل. لم يكن الدّولار العملة الوحيدة التـي حدثت مضاربةٌ ضدها؛ فقد كان يُنظر، على نحو صحيح إلى أنّ العملات الضعيفة الأُخرى كالجنيه والليرة الإيطالية مقوّمة بأعلى من قيمتها وتم بيعها من قبل المضاربين. في النهاية، وجدت المصارف المركزيةُ في دول العملات الضعيفة أنّه يستحيل دعم القيمة العالية غير الحقيقية لعملاتها. وتبيّنَ أنّ تكاليف شراء فائض عرض عملاتها بأسعار مبالغ فيها هي باهظةٌ جداً. كان أبسط الحلول هو السماح بتعويم هذه العملات.

اختيار نظام سعر الصرف المناسب

انطلاقاً من لائحة خيارات أنظمة سعر الصّرف، فقد ركّزت مجموعةٌ من الأبحاثِ الاقتصادية على دراسةِ

خصائص أداء الأنظمة في ظل ظروف اقتصادية وترتيبات مؤسساتية مختلفة. لقد تباحث الخبراءُ الاقتصاديون لسنوات عديدة في إيجابيات وسلبيات معدلات أسعار الصّرف الثابتة والمرنة، لكن مع تنامي مجموعة الخيارات المتاحة من سعر الصّرف، ومع تزايد حركة رأس المال، ومع تعمّق العلاقات التجارية الدّولية والاستثمار الدّولي، فقد ازداد اهتمامُ الباحثينَ بفهم الكيفية الأفضل لخدمة مصالح كل دولة من خلال درجات مختلفة من المرونة والثبات في سعر الصرف. على وجه الخصوص، حاول الاقتصاديون فهم كيفية تأثير أنظمة سعر الصّرف المختلفة على العناصر الأساسية المُكونة للاقتصاد الكلي في بلد ما مثل معدل النمو الاقتصادي ومعدل التضخم والتواتر في حدوث الأزمات النقدية.

ذهبت الآراءُ التقليدية إلى أنّ الدّول التي اتبعت أنظمة الصّرف الثابتة استطاعت السيطرةَ بطريقة أفضل على التضخم، ولكنّها دفعت ثمنَ ذلك على شكل تباطؤ في النمو الاقتصادي. تمثّل السبب الكامن وراء وجهة النظر هذه في أنّه، من أجل الحفاظ على سعر الصّرف الثابت، يتوجب على الحكومات أن تكون حذرةً جداً عند إصدار نقود جديدة. هكذا وبما أنّ انتشار معظم فترات التضخم الجامح التي حدثت خلال النصف الثاني من القرن العشرين كانت نتيجةَ التوسّع الهائل في العرض النقدي، فإنّه يبدو منطقياً أن تساعد أيضاً سياسة سعر الصّرف التي تحد من عرض النقود في تجنب التضخم. لكن، وفق وجهة النظر هذه وحسب بعض الاقتصاديين، من شأن القيود المفروضة على قدرة البلد في التعامل مع عرضها من النقود أيضاً أن تسحب من يد الحكومات أداةً مهمةً كانت تستخدمها في معالجة معدلات النمو الاقتصادي. لذلك تمثّلت المفاضلة في نمو أقل من أجل تضخم أقل.

أخفقت أبحاثٌ أكثر حداثةً، خاصةً تلك التي تستخدم بيانات فترة التسعينات، في إثباتِ وجود علاقة قويةٍ بين نوع نظام سعر الصّرف المعمول به وبين التضخم أو النمو الاقتصادي. في الفترة السابقة لعقد التسعينات من القرن المنصرم، شهدت الدّول ذات أسعار الصّرف الثابتة أو المثبّتة معدلات تضخمٍ منخفضة، لكن خلال فترة التسعينات تلاشت تلك الاختلافات. بشكلٍ مُماثل، يوجد دليل على أنّ الدّول، التي اتّبعت نظام سعر صرف أكثر مرونةً كانت تتجه لتحقيق معدلات نمو اقتصادي أعلى، لكن تستند هذه النتيجة على تصنيف الاقتصادات الآسيوية الأسرع نمواً. من الناحيةِ الفنية، لدى الكثيرِ من هذه الدّول أسعار صرفٍ مرنة، ولكن في الوقت نفسه تقومُ بإدارتها بشكلٍ متقاربٍ جداً. وعند استبعاد هذه الدّول من التحليل، يظهر عدمُ وجود فرقٍ جوهريٍ في معدل النمو الاقتصادي بينَ الدّول ذات أنظمة معدلات الصرف الثابت نسبياً وتلك ذات المعدّلات المرنة نسبياً. وأخيراً، لا يبدو أنّ أياً من المعدلات الثابتة أو المرنة يُحقق حمايةً فائقةً ضد الأزمة النقدية. بالنتيجة، لا يمكن تقديم أي نظام سعر صرف على أي نظام آخر ثابت أو مرن من حيثُ قدرتُه على تأمين تحقيق أداء اقتصادي كليٍ أعلى.

حتى الآن، معَ تمكّن الاقتصاديين من تقديم مجموعة من القواعد لاختيار نظام سعر الصّرف، إلا أنّها تبقى عامةً جداً وأساسية جداً. في حال كان الهدف من ذلك هو التوصلُ إلى نظامٍ يساعد في الحدِ من

الصدمات السلبية للاقتصاد، فإنّ مصدرَ الصدمةِ هو الذي يحددُ ما إذا كان ينبغي تبنـــي النظامَ الأكثر مرونةً أو الأكثر ثباتاً. عندما تنطلق الصدمات من القطاع النقدي – على سبيل المثال، عندما يذهب مصرف مركزيٌ بعيداً في طباعة نقود جديدةٍ – يكون سعر الصّرف الثابت هو الأفضل كونه يفرضُ ضوابطَ على المصرف المركزي. من ناحيةٍ أُخرى، إذا كانَ مصدرُ صدمات الاقتصاد هو البيئة الخارجية – مثلاً، حدوث تغيرٍ مفاجئ في أسعار النفط المُستورد – في هذه الحالة تُمكّنُ المرونة الأكبر نسبياً في سعر الصّرف الدّولةَ من التكيفِ مع التغيّرات بسهولةٍ أكبر. إنّ الفكرة العامة هنا هي أنّ لخصائصِ كلِ بلدٍ على حدة أهميةً كبيرةً. لكن، تكمنُ مشكلةُ هذه القواعد في احتمال تغيّر مصدر صدمة الاقتصاد كلَّ مرةٍ، وبالنتيجةِ، تُقدم القواعد الأساسية المذكورة أعلاه توجيهاً عملياً أقل مما هو مرغوب.

تُعد أنظمة أسعار الصّرف المثبّتة مرغوبةً جداً، ولاسيما في العديد من الدّول النّامية؛ ويوجد سببان لذلك. أولاً، يتفقُ جميع الاقتصاديين على أنّ أحد أهم عناصر نظام سعر الصّرف هو مصداقيته. ما تقدم يعنـــي، أنّه بغض النظر عن نوع نظام سعر الصّرف الذي يتم تبنيه، فإنّه يجب على النظام الناجح أن يولّد ثقةً واعتقاداً واسع النطاق باستدامته. من المؤكد أنّ أنظمة سعر الصّرف التـــي تفتقر إلى المصداقية ستفشل في مهمتها الأساسية وهي تحقيق تحويل موثوق وسلس بين العملات الوطنية والأجنبية. في ظلّ بعض الظروف، يُمكن أن تضمن أسعار الصّرف المثبّتة قدراً أكبر من المصداقية. إنّ أحد هذه الشروط، والسبب الثانـــي لاستمرار بعض الدّول في تثبيت عملاتها، هو درجة التبعية التجارية المرتفعة نسبياً لاقتصادٍ رئيس واحد. لنأخذ حالة المكسيك حيث إنّ نحو 80 بالمئة من تجارتها هي مع الولايات المتحدة. بسبب اعتمادِها التجاري الشديد على الولايات المتحدة، قامت المكسيك بتثبيت عملتها البيزو بالدّولار الأمريكي لسنواتٍ كثيرة. بسبب ارتفاع معدل التضخم في المكسيك أكثر منه في الولايات المتحدة، فقد كان سعر الصرف المُثبت الزاحف للعملة هو الأفضل كأداةٍ لإبقاء سعر الصّرف الحقيقي ثابتاً نسبياً. كان هدف المكسيك من تثبيت عملتها بالدّولار هو تحقيق المنافعَ لقطاع الأعمال والمستهلكين المكسيكيين من خلال إزالة بعض الاختلاف بين أسعار المستوردات والصادرات المكسيكية. تمثّلت القاعدة بأنّه عندما يرتبط البلد بشكلٍ وثيق مع اقتصاد بلدِ صناعيٍ كبيرٍ مثل الولايات المتحدة، فقد يوفّر تثبيت عملته الوطنية مع عملة ذلك البلد الكبير استقراراً إضافياً كما أنّه يساعد الشركات في تخطيط مستقبلها بثقة أكبر.

يتشارك الكثيرون في هذا الرأي، لكن وبنفس الوقت يُعد مقبولاً بشكلٍ عام أنّ سعر الصّرف المرن قد ساعد، في حالة المكسيك، أكثر من أسعار الصّرف المثبتة التـــي تمّ تبنيها قبل العام 1994. يُسلّط التناقض القائمُ بين ما يمكن أن يكون فعّالاً من الناحية النظرية وبين ما كان فعّالاً عملياً الضوءَ على تعقيدات اختيار نظام سعر الصّرف عندما يكون لكل بلدٍ عوامله الاقتصادية المميزة ومجموعته الخاصة من المؤسسات التـــي تُؤثّر في متحصلاته الاقتصادية. لم تتمكنَ المكسيك، بسبب مجموعة الاتفاقيات بين قطاع الأعمال والتنظيم العمالي والحكومة، من إجراء التعديلات الدورية لسعر الصّرف الاسمي، التـــي يتطلبها نظام سعر الصرف

الثابت من أجل تحقيق نظام التثبيت الزاحف. في الواقع، قوّض عدم القدرة المؤسساتية المكسيكية على تعديل سعر الصّرف الاسمي من مصداقية نظام سعر الصّرف. قاد عدمُ التمتع بالمصداقية إلى جولاتٍ دوريةٍ من المضاربة ضد البيزو كلما ساد تصوّرٌ بأنه مقوّمٌ بأعلى من قيمته أو بأقل من قيمته؛ كما قد أعقبَ العديدَ من جولات المضاربة هذه انهيار للبيزو وركود اقتصادي. في النهاية، إنّ الدرس المُستفاد هنا هو أنّ المعيار الأول لاختيار نظام سعر الصّرف هو أن يكون هذا النظام متمتعاً بالثقة في أسواق العملات والأسواق المالية.

دراسة حالة

الاتحادات النقدية

تُفضلُ بعض الدّول ألاّ يكونَ لها عملةٌ خاصةٌ بها. تستخدمُ 17 دولةً من أصل 27 دولةً عضواً في الاتحاد الأوروبي العملة الموحدة، اليورو، ومن المتوقع انضمام عدد أكبر من الدّول لمنطقة اليورو. تبنّت بَنما الدّولار الأمريكي كعملة قانونية إلى جانب عملتها الوطنية الخاصة، المُسماة *كوردوبا cordoba*، في أوائل القرن العشرين، وفي العام 2000 أوقفت كل من الإكوادور والسلفادور العمل بعملتها الوطنية كلياً وتبنتا الدّولار الأمريكي.

الدّولرة Dollarization هو المُصطلح الذي يُطلق على تبنـــي عملة بلد آخر. تختلف الدّولرة عن الاتحاد النقدي، كمنطقة اليورو، لأن الاتحاد لديه مصرف مركزي مشترك يقوم بإصدار العملة وينفذ السياسة النقدية. بالمقابل، لا تمتلك المصارف المركزية في السلفادور والإكوادور القدرة على إصدار النقود، كما أنّ ليس لها قدرة التحكم بالسياسة النقدية كونها لا تستطيع زيادةَ أو تخفيضَ العرض النقدي. لا توجد عقباتٌ في القانون الدّولي أمام استخدام عملة بلد آخر، ولكن في حال القيام بذلك، يصبحُ البلدُ عاجزاً عن التأثير على سعر صرف عملته الوطنية أو على كمية النقود المُتداولة في أسواقه.

توجدُ حالياً أربعةُ اتحادات نقدية في العالم؛ هي الاتحاد النقدي الأوروبي (EMU)، واتحاد عملة شرق الكاريبي Eastern Caribbean Currency Union (ECCU)، والاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب أفريقيا West African Economic and Monetary Union (WAEMU)، والجماعة الاقتصادية والنقدية لوسط أفريقيا، والتـــي تُعرف بالاسم الفرنسي المختصر CEMAC.

تمت مناقشةُ حالة الاتحاد الأوروبي بالتفصيل في الفصل الرابع عشر. يُعد الاتحادان الأفريقيان، WAEMU وCEMAC، من أقدم الاتحادات النقدية. تم إطلاق هذين الاتحادين في المستعمرات الفرنسية السابقة في غرب أفريقيا ويستخدم كلاهما فرنك الجماعة الفرنسية الأفريقية (CFA) عملةً له. (CFA تعني الجماعة الفرنسية الأفريقية). يمتلك كل منWAEMU وCEMAC مصارف مركزية تُصدر عملاتهما ويثبّت كلٌ منهما عملته الخاصة مقابل اليورو بنحو 655 فرنكاً لكل يورو. تدعمُ وزارة الخزانة الفرنسية كلا العملتين وهي مستعدةٌ لتوفير احتياطي من العملات في حال عانـــى أيُّ مصرف مركزي في هذين الاتحادين النقديين من قصور في احتياطياته في الأجل القصير.

وفقاً لمعظم المراقبين، تتمثّل مزايا فرنك الجماعة الفرنسية الأفريقية مقابل العملات المستقلة في أنّها خفضت مستويات التضخم في الدّول المنتسبة للاتحادين وهدّأت من حالات عدم الاستقرار الاقتصادي الكلي. بما أنّ المصارف المركزية مسؤولة عن أكثر من اقتصاد واحد، فمن المحتمل أنّها قد حجّمت من النفوذ السياسي للحكومات الوطنية في كل دولة منفردة وأدت إلى سياسة نقدية أكثرُ ثباتاً وأقلُ تقلباً. أما السلبيات هنا فهي نفسها سلبيات سعر الصّرف الثابت أي: لا يمكنُ اللجوء إلى تغيير قيمة العملة لحماية الاقتصاد الوطني من الصدمات التي تنشأ خارج البلد. على سبيل المثال، مع ارتفاع قيمة اليورو مقابل الدّولار بعد عام 2000 (راجع الشكل 1.10)، ارتفعت قيمة فرنك الجماعة الفرنسية الأفريقية أيضاً مقابل الدّولار مما

جعلَ السلع المنتجة في منطقة فرنك الجماعة الفرنسية الأفريقية أكثر غلاءً عند تسعيرها بالدّولار. أثّر هذا الأمر بشكل خاص على الاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب أفريقيا، والذي يُصدّر بشكلٍ أساسي القطن والمنتجات الزراعية الأُخرى.

الجدول 6.10 الاتحادات النقدية

الاتحاد النقدي	الأعضاء	(نظام سعر الصرف)
الاتحاد النقدي الأوروبي (EMU)	17 من أصل 27 من دول الاتحاد الأوروبي	مرن
الاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب أفريقيا (WAEMU)	8 دول في جنوب الصحراء الكبرى غرب أفريقيا	تثبيت مقابل اليورو
الجماعة الاقتصادية والنقدية لوسط أفريقيا (CEMAC)	6 دول في غرب وسط أفريقيا	تثبيت مقابل اليورو
اتحاد عملة شرق الكاريبي (ECCU)	6 دول على شكل جزر ومقاطعتين بريطانيتين	تثبيت مقابل الدولار

كل الاتحادات النقدية هي أيضاً اتحادات اقتصادية (الاتحاد الأوروبي)، أسواق مشتركة (يُعد اتحاد عملة شرق الكاريبي أساس السوق الكاريبي المشترك)، أو اتحادات جمركية (الاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب أفريقيا واتحاد عملة شرق الكاريبي). يفترض الاتحاد النقدي مستوىً عالياً من التكامل والتنسيق وهو جدير بالاهتمام فقط في حال كانت العناصر الاقتصادية الأُخرى متكاملة. لا يوجد كمٌ كبيرٌ من الإجماع على أهمية أو ضرورة الاتحادات النقدية، لكن في ظل عدم وجود المزيد من التكامل الاقتصادي فإنّها تبقى ذات أثرٍ بسيطٍ.

مناطق العملة الموحدة

في الأول من كانون الثاني عام 1999 تبنى أحدَ عشر بلداً عضواً في الاتحاد الأوروبي اليورو كعملةٍ رسمية. وبعد انضمام أعضاءٍ جُدد إلى الاتحاد الأوروبي في العقد الأول من القرن الجديد، اختار العديد منهم استخدامَ اليورو، وبحلول عام 2011، استبدل سبعةَ عشرَ بلداً من أصل سبعةٍ وعشرين عضواً في الاتحاد الأوروبي عملاتهم المحلية باليورو. كان ذلك نتيجةً لرؤيةٍ مشتركةٍ حول ضرورةٍ تعميق التكامل الاقتصادي والنقدي والسياسي والتي كانت قيدَ التطويرِ على مدى عقودٍ عديدةٍ. بما أنّ عملة البلد هي واحدة من أقوى رموز السيادةِ الوطنية، فإنّ قرار العديد من الدّول في التخلي عن عملاتها وعن قدرتها على التحكم بالسياسة النقدية هي مجموعة مميزة من الأحداث.

توجد على الأقل أربعةُ أسباب محتملة تُفسّر لماذا ترغب مجموعةٌ من الدّول التشارك في عملة موحدة. أولاً، تُلغي العملةُ الموحدةُ الحاجةَ لتحويلِ الأموال بين تلك الدّول وبالتالي فهي تُقلل من تكاليف الصفقاتِ بعدة طرائق. كما تلغي أيضاً الرسومَ المدفوعة للمصارف أو سماسرة العملة الذين يقومون بعملية تحويل الأموال، تُسهّلُ أعمالَ المحاسبة ومسك الدفاتر، وتُمكّنُ المستهلكينَ والمستثمرينَ أيضاً من مقارنة الأسعار عبر الحدود الدّولية بدقةٍ أكبر. تُؤمّن كل هذه المزايا تحقيقَ بعض المكاسب في الكفاءةِ وتخفيض تكاليف الأعمال. ثانياً،

تُوقف العملةُ الموحدةُ تقلبات الأسعار الناجمة عن التغيرات في سعر الصّرف. عندما يقومُ المضاربون بتحريك أموالهم إلى داخل أو خارج بلد ما، أو عندما تعدل التغيّرات المؤقتة في أسعار الفائدة في بلد واحد من العرض والطلب على النقد الأجنبـي، فإنّ دولةً ما قد تُصبح (مؤقتاً) أرخص أو أغلى بالنسبة لرجالِ الأعمال. نتيجةً لذلك، قد تعكس قرارات قطاع الأعمال تغيرات مؤقتة في قيم العملات وليس في القضايا المهمة للكفاءة الاقتصادية. يُعد وقف الإشارات المُضللة للأسعار التـي تنجم عن تقلبات سعر الصّرف مكاسب محتملة في الكفاءة أيضاً.

ثالثاً، يساعد إلغاء أسعار الصّرف من خلال تبنـي عملة موحدة على زيادة الثقة السياسية بين الدّول التـي تسعى إلى زيادة التكامل فيما بينهما. تزيل العملة الموحدة بعض الخلافات بين الدّول المتكاملة من خلال القضاء على المشاكلِ التـي تنشأ عن اختلالاتِ أسعارِ الصّرف. رابعاً، إنّ تبنـي بعض الدّول النّامية عملةً موحدةً قد يعطي نظام سعر الصّرف الذي تعتمده قدراً أكبر من المصداقية. يُمكّن استخدام مثل هذه العملة من تقليل تقلبات أسعار الصّرف وخلق ثقة أكبر بالنظام المالي للبلد الذي اعتمده، مما قد يؤدي إلى انخفاض أسعار الفائدة وزيادة توفّر الائتمان، بالرغم من أنّ ذلك كله يعتمد على سلامة مجمل النظام المالي.

لا يمكن للدول التـي تتخلى عن عملتها المحلية فعلُ ذلك دون تكلفة. إضافةً إلى رمزيته السياسية، يعنـي تبنـي عملةً موحدةً أيضاً افتقاد البلد لعرضه النقدي الخاص به كأداة لإدارة نموه الاقتصادي. تم تناول موضوع السياسة النقدية بمزيد من التفصيل في الفصل الحادي عشر، لكن تبقى الفكرة الرئيسة قابلةً للفهم بسهولة. بمقدور الدّول ذات العملة الخاصة بها التأثير على معدل نمو الاقتصاد، من خلال تغيير كمية عرض النقد ،في الأجل القصير (و لكن ليس في الأجل الطويل). عندما تتبنـى دولةٌ ما عملةً موحدةً مع واحدةٍ أو أكثر من الدّول الأُخرى، فإنّها تتخلى بذلك عن هذه الأداة. بعد إطلاق العملة الموحّدة، يُصبح هناك عرضٌ نقدي واحد فقط، وبالنتيجة معدلَ نموٍ واحد للعرض النقدي. تتشارك نيويورك، على سبيلِ المثالِ، عملةً موحدةً مع ولاية كاليفورنيا، ونتيجةً لذلكَ، تواجه كلتا الولايتين نفس التغييرات في العرضِ النقدي. إذا نمت نيويورك بسرعةٍ ونمت كاليفورنيا ببطء، فإنّه سيكون من المستحيل على المصرف الاحتياطي الفيدرالي تغيير عرض النقود بطريقةٍ من شأنها أن تُسرّع النمو في ولاية كاليفورنيا وتُبطئه في نيويورك. بوجود عملةٍ موحدة، تُوجد سياسة نقدية من نوع "مقاس واحد يناسب الجميع".

شروط اعتماد العملة الموحدة

تُعد نظريةُ **المناطق المثلى للعملة** **optimal currency areas** لروبرت ماندل Robert Mundell[1] نقطةَ

[1] هو اقتصادي كندي وُلد عام 1932 ونال جائزة نوبل للعلوم الاقتصادية يعمل حالياً أستاذاً للاقتصاد في جامعة كولومبيا في الولايات المتحدة والجامعة الصينية في هونغ كونغ، عمل في العام 1961 في صندوق النقد الدولي كما عمل كمستشار للعديد من المنظمات الدولية مثل الأمم المتحدة والمصرف الدولي والمفوضية الأوروبية والعديد من الحكومات في أمريكا

الانطلاق في تحليل تكاليف ومنافع منطقة العملة الموحدة. طوّر ماندل أولَ مجموعةٍ من المعايير لتحديد ما إذا كان اثنان أو أكثر من البلدان في وضعٍ أفضل في حال التشارك في عملة موحدة منه في حالة استخدام كل منها لعملة وطنية مستقلة. يشير ماندل والأبحاث اللاحقة له إلى أربعة شروطٍ لتحديد ما إذا كانت المكاسب أكبر من التكاليف.

يقتضي الشرط الأول تزامنَ دورة الأعمال وأن تدخلَ الاقتصاداتُ في مراحل الركود والانتعاش في نفس الوقت تقريباً. في هذه الحالة، تُعد السياسة النقدية الواحدة مُلائمة حيث تكون كل دولةٍ على حده في نفس المرحلة من الدورة الاقتصادية كما تنتفي التكاليفُ المتعلقة بخسارة السياسة النقدية الوطنية واستبدال سياسةٍ واحدةٍ بها لجميع الدّول الأعضاء. لكن، في الحقيقة، تكون دورات الأعمال متزامنةٌ بشكلٍ جيدٍ فقط في عددٍ قليلٍ من الدّول؛ وحتـــى الولايات في الولايات المتحدة الأمريكية تدخل في حالة الركود وتخرج منها في أوقات مختلفة، والمؤشرات الوطنية الأمريكية للنمو تعكس فقط المتوسط لجميع الولايات الخمسين.

يتطّلبُ الشرطُ الثانـــي تحقّقَ درجة عالية من حرية انتقالِ العمال ورأس المال بين الدّول الأعضاء؛ إذ من شأن ذلك أن يسمحَ للعمال ورأس المالِ بمغادرةِ الدّول أو المناطق، حيث تكون فرص العملِ نادرةً، والانضمام إلى عرض العمل ورأس المال في المناطقِ المزدهرة. في الواقع، تُقلّلُ الهجرةُ المجانيةُ لعوامل الإنتاج من الاختلافات الحاصلة في دورة الأعمال وذلك بنقل مدخلات الإنتاج غير الموظفة إلى حيث توجد حاجة إليها. مما تقدمَ تتوضّح الطريقةَ التـــي تعوّضُ من خلالها الولاياتُ الخمسون في الولايات المتحدة الأمريكية عدم وجود تزامن كامل في دورات الأعمال لكل ولاية. عندما تكون الظروفُ سيئةً في منطقةٍ ما، يقوم العمال والمستثمرون بنقل العمل ورأس المال إلى منطقةٍ أُخرى، وتحرير المدخلات من المناطق التـــي لا تحتاج إليها وتوفيرها للمناطق التـــي تحتاجها.

بينما يميلُ رأسُ المالِ إلى أن يكون قابلاً للانتقال نسبياً، فإنّ العمل هو أقلُ قابليةً للحركة من ذلك، حتـــى داخل الدّول. وفقاً لما تقدم، يفترضُ الشرطُ الثالث وجودَ سياسات إقليميةٍ قادرةٍ على معالجة الاختلالات التـــي قد تتفاقم. قد تبقى مناطق الركود تُعانـــي من هذه المُشكلة إذا لم يكُن بمقدور الأشخاص الانتقال أو اختاروا عدم الانتقال بسبب ارتفاع التكاليف النفسية أو غيرها من التكاليف أو لعدم توفّر الموارد خارج الإقليم. في الولايات المتحدة، تُساعدُ الضرائبُ الفيدراليةُ والمدفوعات التحويلية المناطق، التـــي تعانـــي من الركود، في معالجة بعض الصدمات والحد منها. عندما تدخل إحدى الولايات في حالةِ ركود، مثلاً، يستمر الأفراد في تلقي شيكات الضمان الاجتماعي، الرعاية الطبية، وغيرها من التحويلات الفيدراليةِ الأُخرى. تنقلُ الضرائبُ والمدفوعاتُ الفيدرالية التعديلات إلى كل أنحاء البلاد وتضمن عدم ترك الولاية وحدها في تحمل

اللاتينية وأوروبا. من أهم الكتب التي ألفها ماندل "Man and Economics: The Science of Choice" و"International Economics" و"Monetary Theory: Interest, Inflation and Growth in the World Economy" (المترجم)

مسؤولية تلك التعديلات. حتـــى الآن، ومن وجهةِ نظرِ اقتصاديات السياسات الإقليمية (سياسات المناطق)، فإنّه يُمكن تحديد هذه السياسات على أي مستوى، من منطقة العملة الموحدة (متعددة الدّول)، إلى حالات الدّول الفردية، إلى الوحدات الوطنية الجزئية (المحافظات أو المدن). لا تتعلق المسألة المفتاحية بالجهة المسؤولة وإنّما فيما إذا وُجدت سياسات فعّالة لمساعدة المناطق التـــي قد لا تكون متزامنة مع غالبية اقتصاد منطقة العملة الموحدة.

أخيراً، تدل الشروطُ الثلاثة الأولى على الشرطِ الرابعِ: يتوجبُ على الدّول المعنية أن تسعى للوصول إلى مستوىً من التكاملِ يتجاوز فقط التجارة الحرة. تتطلبُ التجارةُ الحرةُ من الدّول إزالة تعريفاتها الجمركية والحصص وغيرها من الحواجز الحدودية التـــي تحول دون تدفق السلع. إذا اقتصر الهدف على ذلك، عندها تكون العملة الموحدة غير ضرورية. لكن إذا كان المطلوب شيئاً آخر أكثر عمقاً مثل انسجام أكبر بين الاقتصادات الوطنية وعلاقات اقتصادية وسياسية أوثق، هنا تكون العملة الموحّدة مساعدة، بشرط تحقق الشروط الثلاثة الأُخرى. يجب الاعتراف أنّ هذا الشرط ما يزال غامضاً ويشكلُ جزءاً من سبب عدم توافق صانعي السياسات بشكلٍ دائم في تحليلاتهم. نجد من قبيل الاستنتاج العام، ولكن الصحيح بالرغم من ذلك، أنّ الرغبة في تبنـــي العملة الموحدة يعتمد جُزئياً على أهداف الدّول المعنية.

دراسة حالة

هل منطقة NAFTA (اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية) هي منطقة مثلى للعملة؟

يُعد الاتحادُ الأوروبي أحدَ نماذج إطلاق العملة الموحدة؛ حيثُ تمّ في هذا النموذج إطلاق عملة جديدة تماماً، وتخلى كلُّ بلد عن عملته الوطنية. في حين فضّلت دولُ النافتا في أثناء مناقشتها لطرح عملة موحدة اعتمادَ نموذج مُختلف. لقد تركّزَ النقاش، حتى الآن، بشأن تبني الدّول الثلاث جميعاً للدولار الأمريكي بدلاً من إطلاق عملة جديدة تماماً. يقودُ أيٌّ من هذين النموذجين إلى نفس النتيجة:هل مناقشة، إقامة منطقة عملة موحدة، واقعية؟ بمعنى، هل يحلمُ مؤيدو العملة الموحدة أم هل يوجد شي يمكن كسبه من هذه الخطوة؟

من الواضح أنّه مهما كانت مزايا أو عيوب العملة الموحدة على المدى الطويل، فإنّ أمام دول النافتا طريقاً طويلةً لتقطعه قبل أن تُحقق الشروط الأربعة اللازمة لمنطقة العملة الموحدة لتصبح سياسة مُثلى. أولاً، لم تتحقق مزامنة دورات الأعمال في الدّول الثلاث، من الناحية التاريخية على الأقل. في حين غالباً ما تتحرك الاقتصادات الكلية لكل من كندا والولايات المتحدة معاً، فقد عرفت المكسيك تاريخياً نمطاً مختلفاً جداً من دورات الأعمال. لكن، قد يكونُ ذلكَ في طور التغيير حيث تبدو دورةُ الأعمال في المكسيك متقاربة جداً مع دورة الأعمال في الولايات المتحدة منذ العام 1994. ثانياً، نظراً للقيود القانونية على حركة العمال والعقبات السياسية لفتح سوق العمل في أمريكا الشمالية، إذ لا يمكن لحظ تدفقات العمل كعامل مساعد في مزامنة دورات الأعمال الوطنية. ثالثاً، لا توجد سياساتٌ إقليميةٌ ضمن إطار اتفاقية النافتا كما لا توجد وسيلةٌ للقيام بالتحويلات المالية من بلد إلى آخر من أجل التعويض عن تباطؤ النمو أو الركود في منطقة واحدة في الوقت الذي تنتعش فيه أماكن أُخرى. أخيراً، فقد كان التصور الأولي أن تكون النافتا وسيلة للحد من الحواجز الحدودية؛ ومع أنّه من المؤكد أن يتطور هدفها النهائي مع مرور الوقت، لكن حالياً يبدو أنّه لا يوجد إجماع بأنّها يجب أن تكون شيئاً ما أكثر من منطقة تجارة حرة.

وفقاً لتكوينها الحالي، من الواضح أنّ منطقة النافتا ليست منطقة مُثلى للعملة. مع ذلك، يمكن المراهنة بأمان على استمرار السعي نحو الدّولرة لاسيما في المكسيك. جُزئياً، بسبب وجود حجج مضادة لكل من الاعتراضات أعلاه: ستُساعد العملة الموحدة في مزامنة الاقتصادات الثلاثة، من الممكن التوصل إلى اتفاقية تسمح ببرنامج العامل الضيف تماماً كما فعلت الولايات المتحدة والمكسيك في الأربعينات والخمسينات والستينات؛ تُعد السياسات الإقليمية مجرد مسألة إرادة سياسية ووسائل مالية، إلا أنّها لا تتطلب نفقات ضخمة؛ كما أنّ تكامل أكبر بين شركاء النافتا أمرٌ لا مفر منه. على الرغم من ذلك، ونظراً للمشاكل التي عانت منها دول منطقة اليورو في العام 2011، فإنّه من المستبعد جداً قيام أي محلل جاد بمحاولة وضع خطة عملةٍ موحدةٍ لمنطقة النافتا.

ملخص

- يحتفظ الأفراد بالعملات الأجنبية لشراء السلع والخدمات، وللاستفادة من فروقات أسعار الفائدة، وللمضاربة. إنّ المؤسسات الرئيسة في سوق سعر الصّرف هي المصارف التجارية ومكاتب الصرافة.
- يمكنُ تحليل أسعار الصّرف من خلال تحليل العرض والطلب، كما لو أنّها مجرد سلع أُخرى في الاقتصاد. تتسبب الزيادة (أو الانخفاض) في عرض العملات الأجنبية في ارتفاع (أو تدهور) قيمة العملة الوطنية. تتسبب الزيادة (أو الانخفاض) في الطلب على النقد الأجنبي في تدهور (أو ارتفاع) قيمة العملة الوطنية.
- لا يمكن التنبؤ بأسعار الصّرف لأنّها تتأثرُ في نفس الوقت بعوامل طويلة الأجل، متوسطة الأجل، وقصيرة الأجل. تكمن أهمية تكافؤ القوة الشرائية في الأجل الطويل؛ وتبرز أهمية دورة الأعمال في الأجل المتوسط، بينما تكون فروقات الأسعار والمضاربة مهمة في الأجل القصير.
- ينص شرط تكافؤ سعر الفائدة على أنّ فارق سعر الفائدة بين بلدين يساوي تقريباً الفرق النسبــــي بين أسعار الصّرف الآجلة والفورية.
- تستخدم الشركات أسواق أسعار الصّرف الآجلة للحماية من مخاطر أسعار الصّرف.
- تتساوى أسعار الصّرف الحقيقية مع أسعار الصّرف الاسمية أو السوقية المعدّلة حسب مستوى التضخم. وهي تعطي صورةً أفضل للقوة الشرائية للعملة الوطنية.
- كان يُعتقد بأنّ أنظمة سعر الصّرف الثابت تُساعد في الحد من نمو التضخم، ولكن لم يتوفر إلا القليل من الأدلة على ذلك على امتداد العقدين الماضيين. تحد أسعار الصّرف الثابتة من قدرة الحكومات على استخدام السياسات النقدية لتنظيم الاقتصاد الكلي.
- كان يُعتقد أنّ أنظمة سعر الصّرف المرن تساعد في زيادة النمو، ولكن لا يوجد إلا القليل من الأدلة على ذلك خلال العقدين الماضيين. أسعار الصّرف المرنة تُحرر سياسات الاقتصاد الكلي للبلد من الحاجة للحفاظ على سعر صرف ثابت.
- تقع جميع أنظمة سعر الصّرف في مستوى يتوسط بين المعدلات الثابتة والمرنة. أسعار الصّرف المثبتة، والتثبيت الزاحف، والتعويم المدار هي أمثلةٌ على أنظمة من النوع الوسيط. إنّ أهم قاعدة للدول هي ضرورة تمتع نظام سعر الصّرف لديها بالمصداقية.
- المناطق المُثلى للعملة هي أقاليمٌ جغرافيةٌ يكون الوضع الأمثل ضمنها أن تتبنى الدّول نفس العملة. معايير المنطقة

المثلى للعملة هي تزامن دورة الأعمال، القابلية التامة لانتقال عوامل الإنتاج، وجود برامج إقليمية للمناطق المتأخرة، والرغبة في تحقيق مستوى أعلى من التكامل الاقتصادي والسياسي.

المفردات

ارتفاع قيمة العملة Appreciation

نظام بريتون وودز لسعر الصّرف Bretton Woods exchange rate system

مُراجحة الفائدة المغطاة covered interest arbitrage

التثبيت الزاحف crawling peg

انخفاض قيمة العملة Depreciation

الدّولرة Dollarization

سعر الصّرف Exchange rate

مخاطر سعر الصّرف Exchange rate risk

نظام سعر الصّرف الثابت fixed exchange rate system

نظام سعر الصّرف المرن (العائم) Flexible (floating) exchange rate system

سعر الصّرف الآجل Forward exchange rate

السوق الآجلة Forward market

قاعدة الذهب Gold standard

التثبيت الصارم Hard peg

التحوّط Hedging

تكافؤ سعر الفائدة Interest parity

مُراجحة سعر الفائدة Interest rate arbitrage

سعر الصّرف الاسمي Nominal exchange rate

المنطقة المُثلى للعملة Optimal currency area

سعر الصّرف المُثبّت Pegged exchange rate

تكافؤ القوة الشرائية Purchasing power parity

سعر الصّرف الحقيقي Real exchange rate

اتفاقية سميثزونيان Smithsonian Agreement

تثبيت مرن Soft peg

السوق الفورية Spot market

أسئلة الدراسة

1. ارسم مخططاً بيانياً لعرض الدّولار الكندي والطلب عليه في سوق الولايات المتحدة. وضح بيانياً تأثير كل مما يلي على سعر الصّرف، بيّن كتابياً فيما إذا كان التأثير في الأجل الطويل أو المتوسط أو القصير، اشرح وجهة نظرك.

   a. نمو أسرع في كندا مقارنةً مع الولايات المتحدة

   b. ارتفاع في معدلات الفائدة في الولايات المتحدة

   c. السلع أكثر تكلفة في كندا مما هي عليه في الولايات المتحدة

   d. حدوث ركود في الولايات المتحدة

   e. توقعات بانخفاض قيمة الدّولار الكندي

2. لنفترض أنّ سعر صرف الدّولار الأمريكي مقابل اليورو هو 1.20 دولاراً لكل يورو، وأنّ سعر صرف الدّولار الأمريكي مقابل البيزو المكسيكي هو 0.10 دولار لكل بيزو. ما هو سعر صرف اليورو مقابل البيزو؟

3. لنفترض أن سعر صرف الدّولار الأمريكي مقابل الين هو 0.01 دولار لكل ين. ومنذ سنة الأساس، بلغ معدل التضخم 2 بالمئة في اليابان و10 بالمئة في الولايات المتحدة. ما هو سعر الصّرف الحقيقي؟ بالقيم الحقيقية، هل تكون قيمة الدّولار مقابل الين قد ارتفعت أم تراجعت؟

4. أي من المحفزات الثلاثة للاحتفاظ بالصّرف الأجنبـــي يمكن أن تنطبق في كل من الحالات التالية:
   a. السائح
   b. تاجر السندات
   c. مدير محفظة مالية
   d. مُنتج صناعي
5. إذا كان بإمكان الزائرين الأمريكيين إلى المكسيك شراء سلع في المكسيك أكثر مما يستطيعون شراؤه في الولايات المتحدة عند تحويل دولاراتهم إلى البيزو، هل يمكن اعتبار الدّولار هنا مقوّماً بأكثر أم بأقل من قيمته؟ اشرح ذلك.
6. كيف يمكن للدول، في ظل نظام سعر الصّرف الثابت، مواجهة مشكلة ضغوط سوق العملة التـــي تهدد بتخفيض أو رفع قيمة عملتها؟
7. في الجدل الدائر حول أسعار الصّرف الثابتة مقابل الأسعار العائمة، تبدو الحجة الأقوى الداعمة لأسعار الصرف العائمة هي أنّها تحرر سياسة الاقتصاد الكلي من المحافظة على سعر الصّرف؛ هذه هي أيضاً حجة ضعيفة. وضح ذلك.
8. البرازيل والأرجنتين والباراغواي والأوروغواي هم أعضاء في السوق المشتركة للجنوب MERCOSUR، وهي منطقة تجارة إقليمية تسعى لأن تصبح سوقاً مشتركة. ما هي القضايا التـــي ينبغي أن تأخذها هذه الدّول في الاعتبار قبل أن تقبل أو ترفض عملة موحدة؟
9. لنفترض أن معدلات الفائدة في الولايات المتحدة أعلى بأربع درجات مئوية من معدلات الاتحاد الأوروبي.
   a. هل تتوقع ارتفاع أو تدهور قيمة الدّولار مقابل اليورو، وإلى أي مدى؟
   b. إذا حدث، بعكس توقعاتك، وتساوت أسعار الصّرف الآجلة والفورية، في أي اتجاه تتوقع أن يتدفق رأس المال؟ ولماذا؟
10. لماذا يدعي بعض الاقتصاديين بأنّ أهم سمة من سمات أي نظام سعر صرف هي مصداقيته؟

ملحق

شرط تكافؤ سعر الفائدة

تم تعريف المتغيرات التالية كما في الفصل:

i = معدل فائدة البلد المحلي

i^* = معدل الفائدة الأجنبي

R = سعر الصّرف الاسمي بعدد الوحدات من العملة الوطنية للبلد لكل وحدة واحدة من العملة الأجنبية

F = سعر الصّرف الآجل

لسعر الصّرف الآجل وأسعار الفائدة نفس مدة الاستحقاق.

يمتلك المستثمر حرية الخيار بين i وi^*. ليكن الدّولار عملة البلد الوطنية، إن استثمار دولار واحد اليوم سيحقق عائداً قدره $[\$1(1 + i)]$ في الفترة المقبلة في حال تم استثماره في داخل البلد. من أجل إجراء المقارنة مع الاستثمار

الأجنبي، يجب أولاً تحويل الدّولار إلى العملةِ الأجنبيةِ، ثم استثماره، بعدها يجب إعادة تحويل الأرباح إلى الدّولار. كل 1 دولار يُكافئ بالعملة الأجنبية 1/R. إذا تمّ استثمار 1/R في الخارج، فإنّه يُحقق في نهاية الفترة عائداً قدره $(1 + i^*)$ $(1/R)$ من وحدات العملة الأجنبية. يمكن أن تتم عملية إعادة تحويل ذلك المبلغ إلى دولارات في السوق الآجلة حيث يكون سعر الصّرف بالنسبة للعقد الآجل هو F. بالتالي، يُحقق استثمار 1 دولار في الخارج بالدّولار، عائداً مقداره $(1/R)$ $(1 + i^*)F$ في الفترة المقبلة.

ينص شرط تكافؤ سعر الفائدة على أنّ المستثمرين يكونون سواء بالنسبة للاستثمارات المحلية والأجنبية (ذات المخاطرة المتماثلة)، مما يعني أنهم سوف يستمرون بتحريك أموالهم، وبالتالي يتسببون بتغيير أسعار الفائدة وأسعار الصّرف حتى تصبح العوائد متساوية في كلتا الحالتين:

$$1 + i = (1/R)\ (1 + i^*)F = (1 + i^*)\ (F/R)$$

نقسم طرفي المعادلة على $(1 + i^*)$ يكون لدينا:

$$(1 + i)/\ (1 + i^*) = F/R$$

بطرح 1 من كلا الطرفين يصبح لدينا:

$$[(1 + i)/\ (1 + i^*)] - [(1 + i^*)/(1 + i^*)] = F/R - R/R$$

$$[(1 + i) - (1 + i^*)]\ /\ [(1 + i^*)\ ] = (F - R)/R$$

$$(i - i^*)/(1+ i^*) = (F-R)/R$$

يكون مقام الكسر في الجانب الأيسر من المعادلة قريباً من الواحد عند القيم الصغيرة لـ i^* (ولهذا السبب استخدمنا شرط تكافؤ سعر الفائدة كتقريب). ويمثّل الجانب الأيمن من المعادلة الفرق النسبي بين المعدلات الآجلة والفورية. إذا كان ذلك الفرق سالباً، فإنّ الأسواق تتوقع حصول ارتفاع في قيمة العملة الوطنية. لنعيد كتابة المعادلة الأخيرة، على النحو التالي:

$$i - i^* \approx (F - R)/R$$

والتي تفيد أنّ الفرق بين أسعار الفائدة في الداخل وأسعار الفائدة في البلد الأجنبي يكون مساوياً تقريباً للانخفاض المتوقع في قيمة العملة الوطنية.

الفصل

11

مقدمة في دراسة علم الاقتصاد الكلي للاقتصاد المفتوح

الأهداف التعليمية

بعد دراسة الفصل 11، سيكون باستطاعة الدارسين:

- التمثيل البياني لانزياحات منحنيي العرض أو الطلب، وشرح تأثير ذلك على المستوى العام للأسعار والناتج المحلي الإجمالي.
- التمثيل البياني لآثار السياسات المالية والنقدية، الانكماشية والتوسعية على كل من المستوى العام للأسعار والناتج المحلي الإجمالي.
- تحليل آثار السياسات المالية والنقدية على كلٍّ من الحساب الجاري وأسعار الصرف.
- شرح كيف يمكن استخدام سياسات تحويل الإنفاق وسياسات تخفيض الإنفاق للتقليل من عجز الحساب الجاري.
- رسم منحنى J وتوظيفه لتبيان أن تخفيض سعر الصرف لا يقود مباشرةً إلى انخفاض في عجز الحساب الجاري.

مقدمة: الاقتصاد الكلي في السياق العالمي

لقد قدّم الفصلان التاسع والعاشر المفاهيم المتعلقة بميزان المدفوعات وأسعار الصرف. وسنتناول في هذا الفصل، بمزيد من الاهتمام، العلاقات بين المفهومين وكذلك علاقتهما بالاقتصاد الوطنـــي بشكل عام. فبعد تقديم موجز لمفاهيم أساسية في الاقتصاد الكلي، سيرّكز الفصل على العلاقات المتبادلة فيما بين الحساب الجاري، أسعار الصرف، ومكونات الاقتصاد الكلي – الاستهلاك، الاستثمار، والإنفاق الحكومي. وتعدّ الحكومات الوطنية مهمة في هذا الفصل باعتبارها نادراً ما يكون دورها سلبياً في الاقتصاد. في الحقيقة، منذ الكساد الكبير في الثلاثينات وخصوصاً بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، حمّلت الحكومات الوطنية نفسها جزءاً كبيراً من مسؤولية الحفاظ على معدلات نمو اقتصادي مرتفعة، معدلات بطالة منخفضة، واستقرار الأسعار. ولقد بدا هذا الدور جلياً في الأزمة التـــي اندلعت في 2007 والركود الذي أعقبها. كما سيتم التركيز لاحقاً على أثر السياسات الاقتصادية الكلية على أسعار الصرف وعلى الحساب الجاري.

على الرغم من أن هذا الفصل يركّز على السياسات الاقتصادية الكلية الفاعلة، فإنه من المهم أيضاً الاعتراف بأن هذه السياسات لا تشكل لوحدها قنوات الاتصال فيما بين الاقتصاد الوطنـــي والعالم الخارجي. تسيطر الحكومات على جزءٍ كبير من الإنتاج الوطنـــي، وكنتيجة لذلك، تؤثر عملياتها اليومية على أسعار

الصرف والحساب الجاري. وينطبق هذا أيضاً على المستهلكين وقطاع الأعمال. حيث يمارس كلاهما تأثيراً على الاقتصاد الكلي وبالتالي على إمكانية تعديل أسعار الصرف، توازن الحساب الجاري، والتدفقات الرأسمالية من خلال إنفاقهم أو ادخارهم.

الطلب الكلي والعرض الكلي

يُظهر الجدول 1.11 الفاعلين الاقتصاديين الأساسيين الأربعة في الاقتصاد الكلي: القطاع العائلي، قطاع الأعمال، الحكومة، والأجانب. ففي نموذجنا المبسّط للاقتصاد الكلي، يقدّم القطاع العائلي كل عوامل الإنتاج (الأرض، العمل، ورأس المال) والتـي يحتاجها قطاع الأعمال للقيام بعملية الإنتاج الوطنـي. بدوره يستخدم قطاع الأعمال العوائد المتحققة من بيع إنتاجه لدفع تعويضات عوامل الإنتاج التـي قدّمها القطاع العائلي. تبعاً لذلك، تتجمع كل الدخول المتولدة في الاقتصاد لدى القطاع العائلي طالما أنه هو الذي يقدّم مدخلات الإنتاج. يعد هذا التعادل بين الدخل والناتج أساسياً في الاقتصاد الكلي أي أن الدخل المتولد في الاقتصاد ككل يجب أن يكون مساوياً بالقيمة للإنتاج.

الجدول 1.11 **الفاعلون الاقتصاديون الرئيسون (الوحدات الاقتصادية) في الاقتصاد الكلي**

الوحدة الاقتصادية	الوظيفة
القطاع العائلي	■ تزويد قطاع الأعمال بعوامل الإنتاج (الأرض، رأس المال، والعمالة) ■ شراء السلع والخدمات الاستهلاكية (C) ■ الادخار ■ دفع الضرائب
قطاع الأعمال	■ توظيف عوامل الإنتاج المقدمة من الأسر لإنتاج المخرجات الوطنية ■ شراء السلع الرأسمالية (I)
القطاع الحكومي	■ شراء السلع والخدمات الحكومية (G) ■ تحصيل الضرائب (T)
العالم الخارجي(الأجانب)	■ شراء الصادرات (EX) ■ عرض المستوردات (IM)

يوجد أربعة فاعلين اقتصاديين رئيسين في الاقتصاد الكلي. يمثّل كلٌ منهم مصدراً مختلفاً للطلب على السلع والخدمات.

من المهم فهم مكانة **المدخلات الوسيطة intermediate inputs** عند دراسة الدخل والإنتاج. تمثّل المدخلاتُ الوسيطة السلعَ التـي تشتريها إحدى وحدات قطاع الأعمال من وحدة أُخرى لاستخدامها في الإنتاج. فعلى سبيل المثال، لا يقتصر نشاط مصنعي السيارات على استئجار العمال، الأرض، ورأس المال (الذين تدفع لهم الأجور والرواتب، الإيجارات، الفوائد، وتوزيعات الأرباح). بل يتعدى ذلك إلى شراء

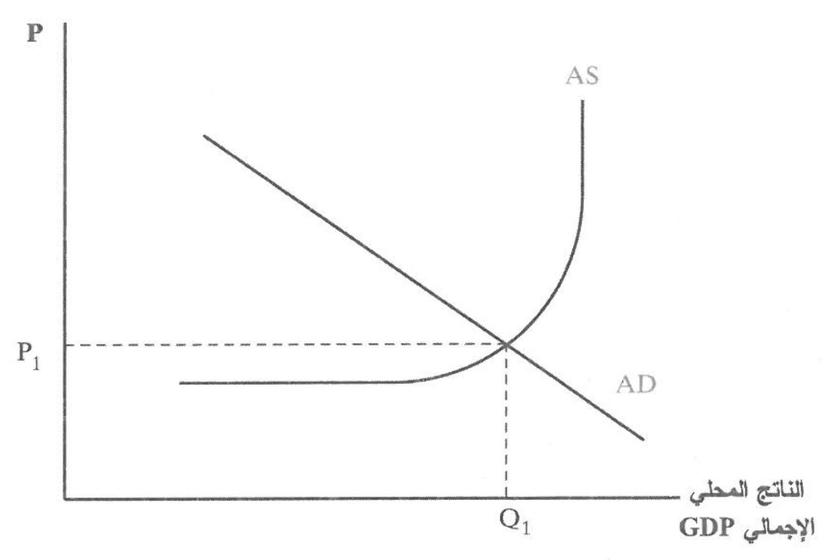
الزجاج، الإطارات، الفولاذ، وغيرها. لا تُعدّ المدفوعات لزجاج السيارات دخلاً مباشراً للأسر لأنها أُعطيت لوحدة أُخرى في قطاع الأعمال. ولكن إذا قمنا بتتبع سلسلة هذه المدفوعات، فإنها بالضرورة تصبح دخلاً. مثلاً، يتلقى مصنعو الزجاج مدفوعات من شركات السيارات ويتم استخدام هذه المدفوعات لدفع الأجور، الإيجارات، الفوائد، وتوزيعات الأرباح، بالإضافة إلى المدفوعات لموردي الزجاج. نستطيع الاستمرار في تتبع تدفق المدفوعات من خلال المورّدين لشركات الزجاج، أو ببساطة، نستطيع أن ندرك أنّ قيمة السيارة تتضمن كل المدفوعات. في النهاية، يولّد سعر شراء السيارة دخلاً مساوياً، وكنتيجة لذلك، يبقى التعادل الأساسي بين الدخل والإنتاج متحققاً.

يمكن النظر بطريقة أُخرى إلى التعادل بين الإنفاق الإجمالي على السلع والخدمات النهائية وقيمة الإنتاج الإجمالي في الاقتصاد. ويُعدّ الشكل 1.11 مماثلاً للشكل المتضمن منحنيي العرض والطلب في سوق واحدة. باستثناء أن منحنى الطلب الآن هو الطلب الكلي على كل السلع والخدمات النهائية وأن منحنى العرض هو الإنتاج الإجمالي. بمعنى آخر، فإن المنحنى ذا الميل السالب هو **الطلب الكلي (AD)** والمنحنى ذا الميل الموجب هو **العرض الكلي (AS)**. في الرسم البياني المبسط للعرض والطلب، يقيس المحور الأفقي الكميات والمحور العمودي الأسعار؛ ولكن في الرسم البياني العرض الكلي/ الطلب الكلي (AD/AS) المُبيّن في الشكل 1.11 تظهر كل السلع النهائية أي الناتج الإجمالي (GDP) على المحور الأفقي، ومستوى الأسعار (P) على المحور العمودي. ويُعدّ مستوى الأسعار مكافئاً لمؤشر أسعار المستهلك، أو أي مقياس آخر شائع الاستخدام في الاقتصاد. تُظهِر النقاط على طول المنحنى AD المستويات التوازنية للإنتاج والأسعار المتوافقة مع جانب الطلب الكلي في الاقتصاد. في حين يُظهِر منحنى الطلب الكلي (AS) النقاط المتوافقة مع جانب العرض الكلي. ويوضح كلا المنحنيين المستويات التوازنية للكميات (Q_1) والأسعار (P_1) في لحظة ما.

لقد تم تصميم منحنى العرض الكلي للفت الانتباه إلى ثلاثة مقاطع لمسار الناتج المحلي الإجمالي (GDP) حيث يعمل الاقتصاد تحت مستوى التشغيل الكامل في الجزء الأفقي من منحنى العرض. نظرياً، يسمح توافر عمالة غير موظفة ووجود موارد غير مستغلة بزيادة الإنتاج دون خلق ضغوط تصاعدية على الأسعار. لا يستطيع العمال أو مالكو مدخلات إنتاج أُخرى أن يطالبوا برفع الأجور والمدفوعات مقابل المزيد من العمل ورأس المال وذلك بسبب وجود الكثير من العمال والموارد غير الموظفين والراغبين والقادرين على المساهمة الاقتصادية عند معدلات العائد السائدة. وهكذا يمكن زيادة الإنتاج بسهولة نسبياً دون التسبب بنقص المدخلات أو زيادة الأسعار. يمثّل الجزء المتوسط الصاعد من منحنى العرض المرحلة من الناتج المحلي الإجمالي التي تبدأ فيها المدخلات بالنضوب. حيث ترتفع بعض الأجور وأسعار المدخلات الأُخرى الضرورية اللازمة لزيادة الإنتاج ويصل الاقتصاد إلى مرحلة التشغيل الكامل في الجزء العمودي من منحنى العرض الكلي ويصبح من الصعوبة بمكان الحصول على مزيد من الإنتاج إلا في حالة دخول عمال جدد سوق العمل أو بناء مصانع وخطوط إنتاج جديدة. في الواقع، يمكن تجاوز هذا الحد خلال فترات زمنية قصيرة، على سبيل المثال،

خلال الحروب أو الحوادث الاستثنائية الأُخرى التـــي تجعل الأفراد يعملون لساعات أطول أو بنشاط أكبر مما يرغبون القيام به على المدى الطويل. وبالنظر إلى أن تجاوز مستويات الإنتاج بعد المرحلة للمرحلة العمودية لا يمكن أن يستمر إلا لفترة قصيرة، فإنه من المفيد اعتبار أن الجزء العمودي من منحنـــى العرض هو مستوى التشغيل الكامل للناتج المحلي الإجمالي.

الشكل 1.11 الطلب الكلي (AD) والعرض الكلي (AS)



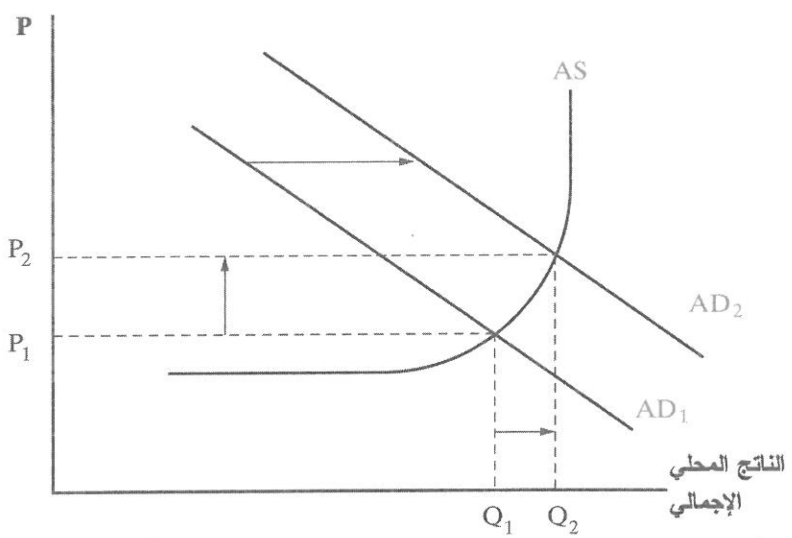
يُظهر منحنى الطلب الكلي (AD) مستوى الإنتاج (GDP) والسعر (P) حيث تتلاقى قرارات الإنفاق مع مستويات الأسعار؛ يُظهر منحنى العرض (AS) مستويات الإنتاج والأسعار حيث تتلاقى مستويات الإنتاج والأسعار معاً. يُظهر كلا المنحنيين القيم التوازنية لمستويات الإنتاج (Q_1) والأسعار (P_1).

في المديين القصير والمتوسط، يتم التركيز على التغيرات في الطلب الكلي الناتجة عن واحد أو أكثر من الفاعلين الاقتصاديين المذكورين في الجدول 1.11 تُعتبر التغيرات الكبيرة شائعة الحدوث على مدى سنة أو أكثر، فعلى سبيل المثال، عند دخول الاقتصاد في مرحلة الركود، قد يُسيء المستهلكون وقطاع الأعمال في تعديل توقعاتهم وإنفاقهم (C, I) في سياق موازٍ لإعادة تقويمهم لأوضاعهم الاقتصادية. بشكلٍ مشابه، من الممكن أن يتسبب كل من الركود، الحروب، الكوارث الطبيعية، وعوامل أُخرى في حدوث تغيرات كبيرة في سياسات الإنفاق الحكومي (G) والضرائب الحكومية (T)، مترافقة مع تغيرات في سياسات أُخرى والتـــي تؤثر مباشرة على إنفاق المستهلكين وقطاع الأعمال. أخيراً، يقود الازدهار أو الكساد في الدّول الأُخرى أحياناً إلى تغيّر سريع في المشتريات الأجنبية من الصادرات الوطنية (EX).

يوضح الشكل 2.11 حالة زيادة الطلب الكلي. من الممكن أن يكون مصدر هذا التغيّر زيادة إنفاق أحد الفاعلين الاقتصاديين المذكورين في الجدول 1.11 فربما يكون نتيجة لزيادة الإنفاق الاستهلاكي (C)، الإنفاق

الاستثماري لقطاع الأعمال (I)، المشتريات الحكومية من السلع والخدمات النهائية (G)، انخفاض الاقتطاعات الضريبية الحكومية التـــي تُحفّز الإنفاق لدى المستهلكين وقطاع الأعمال، أو الصادرات المشتراة من قبل الأجانب (EX). ستكون النتيجة الصافية لأي من التغيّرات الحاصلة هي نفسها نوعياً. ترتفع الأسعار قليلاً من P_1 إلى P_2 نتيجة لندرة المدخلات ويزداد الناتج المحلي الإجمالي من Q_1 إلى Q_2. فإذا كان الاقتصاد يعمل في مرحلة الجزء الأفقي لمنحنـــى العرض لن ترتفع الأسعار ولكن سيستمر الإنتاج بالازدياد، أما إذا كان الاقتصاد في مرحلة التشغيل الكامل على الجزء العمودي من منحنـــى العرض، لن تقود التغيّرات في الطلب الكلي إلى زيادة الإنتاج بل إلى ارتفاع الأسعار. في المقابل، إذا انخفض الطلب الكلي عوضاً عن ارتفاعه فإن الآثار الناتجة هي نفسها ولكن بالاتجاه المعاكس لحالة ارتفاع العرض الكلي (AD).

الشكل 2.11 انزياح (انتقال) منحنى الطلب الكلي (AD).



ستُحدث زيادة الطلب الكلي زيادةً في حجم الناتج المحلي الإجمالي GDP وارتفاعاً في مستوى الأسعار

بالرغم من أنّ العلاقات المُبسّطة بين الطلب الكلي، العرض الكلي، السعر، والناتج المحلي الممثلة في الأشكال 1.11 و2.11 تبقى طريقة مفيدة لفهم التفاعلات بين عدد من المتغيرات الاقتصادية الكلية المهمة، فإن الشكلين والشرح يخفي قدراً كبيراً من التعقيد[1]. فعلى سبيل المثال، تتناول هذه الأشكال البيانية واقعاً سكونياً، أي في نقطة زمنية واحدة، كما أنها لا تُظهر التطورات الحاصلة في اقتصاد في حالة نمو عبر الزمن. فإذا كان

---

[1] لا يمكن للأشكال البيانية ولتوصيف آلية عملها أن تعكس الواقع المعقد للنشاط الاقتصادي كما هو لأنها تظلّ مجرد تمثيل مبسط لما يجري في الحياة الواقعية (المترجم).

الاقتصاد في حالة نمو، يُفترض أن تتوفر له إما زيادة في العمالة أو في رأس المال أو في الموارد الطبيعية، أي تتوفر فيه إمكانية تحقيق زيادة في الإنتاج. وبالتالي يمكن إضافة النمو الاقتصادي من خلال انـزياح كامل منحنـى العرض الكلي إلى اليمين. وبناءً عليه، يجب النظر إلى التغيرات في الشكل 2.11 على أنها تغيّرات تحدث على المدى القصير أو المتوسط والتـي تحدث بمعزل عن النمو الاقتصادي.

كما لا يتناول الشكل 2.11 الآلية الفعلية لانتقال الاقتصاد من مستوى الناتج المحلي الإجمالي (Q_1) إلى مستوى أعلى (Q_2). افترض، على سبيل المثال، أن المنحنـى AD بدأ بالانـزياح إلى اليمين نتيجة لتفاؤل قطاع الأعمال مما يحفّز العديد من الشركات على زيادة الإنفاق الاستثماري. تطلب الشركات آلات جديدة أو حتـى إنها تبدأ بإنشاء مشروعات جديدة، وبالتالي يزداد الإنفاق الإجمالي في الاقتصاد. هذه ليست نهاية القصة، حيث تزيد الشركات المورّدة للآلات أو التـي تقوم بأعمال الإنشاء من مستويات إنتاجها وهذا سيزيد حجم الدخول لدى مالكيها والعاملين فيها على السواء. سينفق هؤلاء المالكون والعمال على الأقل جزءاً من دخولهم الإضافية. ويُظهر التحليل الإحصائي وجود علاقة كمية قوية بين الدخل الذي تتلقاه العائلات وبين أنماط إنفاقها على المدى الطويل. هكذا نرى أنّه، كلما ازداد الدخل كلما ازداد الإنفاق معه أيضاً وبناء عليه، سيزيد العمال وأصحاب الشركات، التـي تقدم السلع والخدمات إلى الشركات المستثمرة، إنفاقهم أيضاً. سيقومون بشراء منازل، أثاث، سيارات، ودفع رسوم الدراسة في الكليات ونفقات العلاج الطبي، بالإضافة إلى كل ما تقوم العائلات بإنفاقه، وهذا يقود لتوليد حلقة جديدة من زيادة الدخول والإنفاق.

في الحقيقة، تؤدي الزيادة الأولية في الإنفاق الاستثماري إلى زيادة الإنتاج. وسيرتفع الدخل بمقدار يعادل قيمة الزيادة في الإنتاج وذلك لأن أن الدخل يساوي الإنتاج على مستوى الاقتصاد الكلي. بدورها، تقود الدخول الأعلى إلى إنفاق آخر وبالتالي زيادة الإنتاج وحدوث حلقة جديدة من زيادة الدخول، وهكذا دواليك. وعند الوصول إلى توازن جديد في نهاية المطاف، حيث تكون آثار الزيادة الأولية في الإنفاق قد فعلت فعلها بشكل كامل في الاقتصاد، فإن إجمالي الزيادة المتولدة في الناتج المحلي الإجمالي تكون أكبر من حجم الزيادة الأولية في الإنفاق. تُطلق تسمية **أثر المضاعف multiplier effect** على الزيادة الحاصلة في الطلب الكلي لا يوجد إجماع بين الاقتصاديين حول حجم هذا الأثر المضاعف، على الرغم من وجود إجماع على أنه يتباين[1] بشكل كبير ويعتمد على عدد من العوامل. يتمثّل بعض هذه العوامل فيما إذا كان الاقتصاد في حالة الركود أو بالقرب من التشغيل الكامل، في ماهية القطاعات التـي تلقت الدفعة الأولية من زيادة الإنفاق، وكذلك في كيفية تمويل هذا الإنفاق. تشير معظم التقديرات العملية إلى أن هذا الأثر يتراوح بين 1 و2، وتصبّ أغلبها في منتصف مجال التقدير هذا. فإذا كانت قيمته 1,5 فإن زيادة مفاجئة في حجم الإنفاق بمقدار 100 مليون دولار أمريكي من المحتمل أن تقود إلى زيادة في الناتج المحلي الإجمالي بمقدار 150 مليون دولار.

[1] بين دولةٍ ودولة أُخرى مثلاً (المترجم)

تبدو عملية الأثر المضاعف إنفاق - إنتاج - دخل - إنفاق وهكذا وكأنها مستمرة إلى ما لا نهاية، لكن في الحقيقة، يتضاءل أثر الإنفاق الأصلي شيئاً فشيئاً، مثل الموجات المتولدة عن إلقاء حجر في بركة من الماء. يوجد العديد من القوى التي تثبّط هذا التأثير مع مرور الوقت وتدفع الناتج المحلي الإجمالي إلى مستوى توازني جديد. تُعدّ الضرائب، الادخارات، والمستوردات ثلاثاً من القوى الكابحة. في معظم الدّول، ستقود كل زيادة متتابعة في الدخل إلى ضرائب إضافية وإلى الادخار، بالإضافة إلى إنفاق إضافي. ينفق الأفراد، بالمتوسط، جزءاً من الزيادة التي تطرأ على دخولهم، يدفعون ضرائب بجزءٍ آخر من هذه الزيادة، ويدخرون أيضاً جزءاً منها. تتنوع الضرائب تبعاً للدول، وتختلف الادخارات، كذلك كما رأينا في الفصل التاسع. كلما كبر الجزء المقتطع من هذه الزيادة إن على شكل ضرائب أو ادخارات القطاع العائلي، كلما كان تلاشي أثر الإنفاق الأصلي أسرع.

كما ستزداد المستوردات مع كل زيادة متتابعة في الدخل في دورة الإنفاق- الإنتاج- الدخل- الإنفاق. ويمكن أن نكون متأكدين حول هذا الأثر لأن جزءاً من مشتريات القطاع العائلي يكون مستورداً، أي إذا زادت الأسر مشترياتها، سيقومون بشراء مستوردات أكثر. ستتسبب كل من هذه المتغيرات الثلاثة - الضرائب، الادخارات، والمستوردات- في تضاؤل الجولة الثانية من الإنفاق على السلع المنتجة محلياً فيكون أقل من الجولة الأولى؛ وبناءً عليه، سيضمن ذلك تضاؤل أثر الدخل والإنفاق على الاقتصاد في كل دورة لاحقة. بالإضافة إلى ذلك، تبيّن هذه المتغيرات الثلاثة لماذا تختلف قيمة المضاعِف من بلد لآخر. فكلما كانت هذه المتغيرات أكبر كلما تناقص الإنفاق في الجولات اللاحقة عن سابقاتها. وهكذا ستكون الدّول الأكثر استيراداً والأعلى ادخاراً أو الأعلى في معدلات الضرائب ذات قيم أصغر للمضاعف.

السياسات المالية والنقدية

تُشكّل مناقشة كل من الطلب الكلي، العرض الكلي، وأثر المضاعِف أساساً لتحليل آثار السياسات المالية والنقدية على كل من الأسعار والناتج المحلي الإجمالي. تتضمن **السياسة المالية Fiscal policy** الضرائب والإنفاق الحكومي، بينما تتناول **السياسة النقدية Monetary policy** العرض النقدي وأسعار الفائدة. تتباين المؤسسات المنوطة بكلتا السياستين تبعاً للدول المطبقة لها؛ ولكن بشكل عام تتولى الجهات التشريعية والتنفيذية مهام السياسات الضريبية وتحديد أولويات الإنفاق، بينما يُعد المصرف المركزي ووزارة المالية المسؤولين عن رسم السياسة النقدية، وفي بعض الأحيان بالتداخل مع بعض الجهات التنفيذية في الحكومة. ظهر مؤخراً اتجاهٌ يقول بمنح المصارف المركزية استقلالية تامة في رسم السياسة النقدية، كما هو الحال تاريخياً، في العديد من الدّول بما فيها الولايات المتحدة.

السياسة المالية

تُعد السياسات المالية الحكومية في مجال الضرائب والإنفاق عناصر هامة على مستوى الاقتصاد الكلي لكل

دولة، حيث إنها محدّدات أساسية للطلب الكلي على السلع والخدمات. مع افتراض بقاء كل العوامل الأُخرى ثابتة، عندما تقوم حكومة ما بزيادة انفاقها ستنتشر هذه الزيادة في كل الاقتصاد على شكل سلسلة من زيادات الإنتاج- الدخل- الإنفاق والتـــي تؤدي إلى مستويات توازنية أعلى في الناتج المحلي الإجمالي. يحدث نفس الأثر ولكن في الاتجاه المعاكس عند تخفيض الإنفاق الحكومي حيث تتناقص مستويات الإنتاج، الدخل والإنفاق.

يمكن التحليل بشكل مماثل لأثر التغيّر في المستويات الضريبية. يؤدي تخفيض الضرائب إلى زيادة دخل القطاع العائلي — أي الدخل المتاح للادخار أو الإنفاق- لأنه تم سحب ضرائب أقل من رواتبهم. وبدورها ستقود زيادة الدخل بعد الضرائب إلى زيادة في الإنفاق، الإنتاج، والدخل ثانية. ويمكن أن يُترجم الشكل 2.11 إما كزيادة في الإنفاق الحكومي أو كانخفاض في الضرائب. وفي كلتا الحالتين، ينتقل منحنـــى الطلب الكلي (AD) إلى اليمين ويرتفع كلٌ من الناتج المحلي الإجمالي ومستويات الأسعار.

ويُشار إلى الحالتين السابقتين بـــ **السياسة المالية التوسعية expansionary fiscal policy**. ويُشار إلى الوضع المعاكس بـــ **السياسة المالية الانكماشية contractionary fiscal policy** حيث تزداد الضرائب أو ينخفض الإنفاق الحكومي، مما يؤدي إلى تخفيض المستوى التوازنـــي للناتج المحلي الإجمالي وانتقال منحنـــى الطلب الكلي AD إلى اليسار. تُعد السياسة الانكماشية مماثلة للسياسة التوسعية، حيث يكون أثر المضاعف سلبياً على الإنتاج الإجمالي عند زيادة الضرائب وتخفيض الإنفاق الحكومي، ويكون موجباً عند تخفيض الضرائب وزيادة الإنفاق الحكومي. ومن المهم أن نشير هنا إلى أننا نفترض ثبات العوامل الأُخرى باستثناء التغيّر الوحيد في السياسة المالية. فعلى سبيل المثال، لا يوجد افتراض بتوازن الموازنة الحكومية وكما لا تستدعي زيادة الإنفاق الحكومي زيادة متزامنة في الضرائب. بشكل مشابه، لا تتضارب التخفيضات الضريبية مع تخفيضات في الإنفاق الحكومي ولا تتساوى الزيادات الضريبية مع زيادات الإنفاق الحكومي.

بالنسبة لعدد كبير من المتخصصين في الاقتصاد الكلي في الأربعينات والخمسينات من القرن العشرين، كان اكتشاف الأثر المضاعف للسياسة المالية بمثابة الوصول إلى الكأس المقدسة للاقتصاد الكلي. حيث بدا وكأنه يقدّم تقنية لإدارة الاقتصاد، وبشكل أكثر أهمية، لتجنب الحالات الكارثية كالكساد الكبير في الثلاثينات. لا حاجة للقول، بأن معظم الاقتصاديين في يومنا هذا يتعاطون بحذر متزايد فيما يخص استخدام السياسة المالية. وليس من الصعوبة بمكان إدراك الأسباب الكامنة وراء ذلك. أولاً، تميل السياسات التوسعية إلى زيادة التضخم والذي يستنـــزف جزءاً من الإنفاق الاستهلاكي المتزايد من خلال امتصاصه نتيجة لارتفاع الأسعار عوضاً عن زيادة الإنتاج. ثانياً، يوجد هامش خطأ كبير في تقدير حجم المضاعف. فهل يؤدي تخفيض الضرائب بمقدار 50 مليار دولار أمريكي إلى زيادة في الدخل بمقدار 50 ملياراً، 75 ملياراً، أو 100 مليار دولار أمريكي؟ ثالثاً، يتعقد استخدام السياسة المالية نتيجة اختلاف الآثار الناجمة عن الخيارات المختلفة لتمويل السياسة التوسعية. فإذا لجأت الحكومات لتكييف السياسة الضريبية التوسعية مع توسّع العرض النقدي سيكون أثر

المضاعف أكبر مما لو لم يحدث هذا التكييف. بالنظر إليها مجتمعةً، فإنّ المشاكل التقنية الثلاث المتمثلة بالتضخم، هامش الخطأ في قياس المضاعف، والتغير في حجم المضاعف المرتبط بوسائل تمويل التوسع، تجعل من الصعب استخدام السياسة المالية بدقة.

ولكن هذا ليس كل شيء، حيث تأخذ سياسات تغيير مستويات الإنفاق أو الضرائب وقتاً طويلاً وتعتبر عملية معقدة. فربما يتلاشى الهدف المنشود من وراء تطبيق سياسة ما بشكل كامل نتيجة الوقت المستغرق لإصدار التشريع اللازم لتنفيذها. بمعنـــى آخر، إنّ اعتماد السياسة الضريبية لتحاشي الركود أو لتخفيض التضخم هي أداةٌ مرهقة. بالنظر إليها مجتمعة، فإن المشكلة السياسية بالإضافة إلى المشكلة التقنية الخاصة بقياس آثارها المحددة تجعل من السياسة المالية أداة أقلّ استعمالاً لتنظيم الاقتصاد. وبالرغم من ذلك، تبقى دراسة السياسة المالية مهمة طالما كان لسياسات الإنفاق الحكومي والضرائب آثار ملموسة على الاقتصاد الكلي وعلى الحساب الجاري بغض النظر عما إذا كان تطبيقها يهدف إلى تحقيق هدف اقتصادي كلي معين. وأكثر من ذلك، يرى العديد من الاقتصاديين أن هذه السياسة تعتبر فعالة في مواجهة الركود العميق في أوقات الضغوط الحادة جداً كالفترة التالية لأزمة الرهن العقاري 2007-2009.

السياسة النقدية

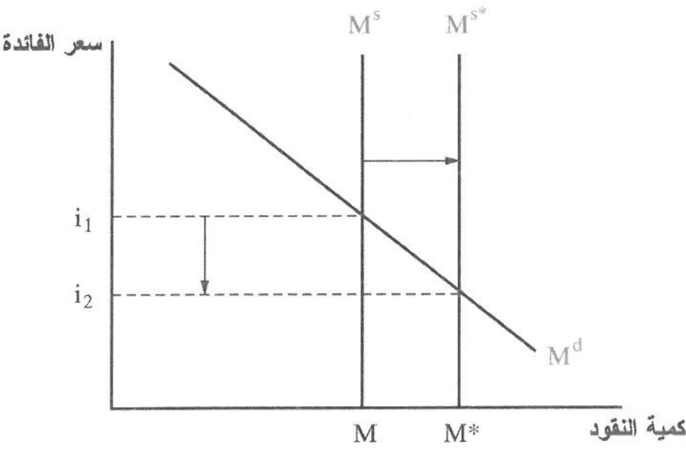
تُشكل السياسة النقدية فئة أُخرى رئيسة من السياسات التـــي تستخدمها الحكومات الوطنية للتأثير على الاقتصاد الكلي. وكما هو ملاحظ، تُحدد هذه السياسات من قبل المصرف المركزي في الولايات المتحدة الأمريكية، الاتحاد الأوروبـــي وفي عدد متزايد من الدّول الأُخرى. إنّها تعكس رؤى البنك المركزي واستجاباته للظروف الاقتصادية أكثر من رؤيته بكونه جهازاً تنفيذياً في الحكومة أو ممثلاً لحزب سياسي بعينه.

وتعمل السياسة النقدية من خلال توليفة التغييرات في عرض الكتلة النقدية وفي أسعار الفائدة. فعندما يعدّل المصرف المركزي عرض النقود يتم ذلك من خلال تغيير كمية الأموال المتاحة للإقراض لدى المؤسسات المالية. وتطلق تسمية **عمليات السوق المفتوح open market operations** على الإجراء الأكثر شيوعاً لإحداث هذا التغيير. وهذه العمليات ببساطة هي عبارة عن بيع وشراء السندات في السوق المفتوح. فعندما يبيع المصرف المركزي السندات، تتخلى البنوك ومؤسسات مالية أُخرى عن جزء من السيولة لديها. وتبعاً لذلك، تتقلص الاحتياطيات النقدية الموجودة في النظام المالي. نلاحظ أثراً بالاتجاه المعاكس على تلك الاحتياطيات عند القيام بشراء تلك السندات، ويعدّ هذا الإجراء الأخير توسعاً في حجم الكتلة النقدية.

مع ازدياد حجم الاحتياطيات النقدية في النظام المالي يكون من المحتمل حصول زيادة في الاستثمار. حيث (عرض وطلب النقود) تحتاج المؤسسات المالية كالبنوك لتوليد العوائد من خلال منح القروض. فإيداع الأموال في أقبية البنوك لا يخلق أية إيرادات، ولذلك تؤدي زيادة الاحتياطيات النقدية لدى البنوك إلى دفعها لمنح مزيد من القروض. ولتحفيز قطاع الأعمال على اقتراض إضافي يجب خفض سعر الفائدة.

يوضح الشكل 3.11 آلية انخفاض أسعار الفائدة من خلال التمثيل البيانـــي لزيادة العرض والطلب النقدي. يقيس المحور الأفقي كمية النقود في النظام المالي، حيث يقصد بالنقود money هنا: العملات النقدية cash، الحسابات المصرفية الجارية، وأصول أُخرى سهلة التداول كحسابات أسواق النقد التـــي تسمح بإصدار شيكات. فكلما كان الأصل أكثر سهولة في الإنفاق كلما اعتبر أكثر سيولة. وتعد النقود أكثر الأصول سيولة. بينما تعد الحسابات المصرفية الجارية ذات سيولة أقل، ولكن بالمقارنة مع السندات والأسهم فإنها عالية السيولة.

الشكل 3.11 طلب وعرض النقود



تؤدي زيادة عرض النقود إلى تراجع سعر الفائدة

ويظهر منحنـــى العرض كخطٍ شاقولي بدلاً من الخط ذي الميل الصاعد وذلك لأننا نفترض أن البنك المركزي يقوم بتثبيت الكتلة النقدية عند مستوى معين. وبالتالي لا تتغير الكتلة النقدية مع تغير مستوى الفائدة المقاسة على المحور العمودي. ويمكن اعتبار سعر الفائدة كسعر للنقود. ويكمن سببان وراء ذلك، فهو يمثل السعر الذي تدفعه لاقتراض الأموال كما ويمثل أيضاً تكلفة الفرصة البديلة لحيازة الأصول على شكل نقود بدلاً من حيازة أصول أخرى تعطي فائدة. ويُعد هذا تبسيطاً مسلماً به، طالما يوجد دائماً فرق بين تكلفة الاقتراض وعوائد الادخار وطالما أنه يوجد بعض أنواع النقود التـــي تولّد فوائد (على سبيل المثال، حسابات أسواق النقد). ويظل هذا التبسيط مفيداً. ويعبر عن العلاقة الأساسية بين أسعار الفائدة وكمية النقود في الاقتصاد.

ويُعد هبوط أسعار الفائدة المبين في الشكل 3.11 الأساس لزيادة الاستثمار المتولد كنتيجة للسياسة النقدية التوسعية. وحالما يزداد الاستثمار يبدأ عمل المضاعِف وتنطلق حركة دورة الإنتاج- الدخل- الإنفاق وبالتالي، ستقود زيادة الكتلة النقدية إلى توسع الاقتصاد وزيادة الدخول. وليس مستغرباً أن تكون السياسة النقدية

متماثلة لجهة الأثر التوسعي أو الانكماشي، حيث سيؤدي انخفاض الكتلة النقدية إلى انخفاض الإنتاج والدخول.

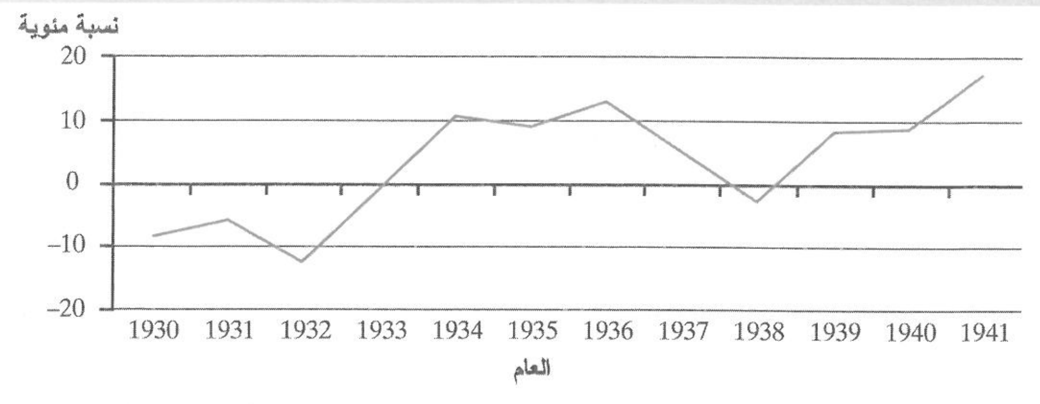
تنطوي **السياسة النقدية التوسعية** على زيادة الكتلة النقدية وهبوط أسعار الفائدة مما يؤدي إلى آثار توسعية إيجابية على الدخول. أما **السياسة النقدية الانكماشية** فتنطوي على أثرٍ معاكس تماماً، تشمل تخفيض العرض النقدي وارتفاع أسعار الفائدة، مما يؤدي إلى انكماش الدخول. وكما هو الحال في السياسة المالية، تعمل السياسة النقدية التوسعية أو الانكماشية من خلال أثر المضاعف على رفع أو خفض الدخول. بعلاقة مع كونها سياسة توسعية أو انكماشية.

دراسة حالة

السياسة المالية والنقدية خلال الكساد الكبير

لقد أطلق الأمريكيون تسمية الكساد الكبير Great Depression على الفترة الأسوأ في التاريخ الأمريكي الحديث. وكان هذا الكساد ظاهرةً عالمية ومرت معظم البلدان بأوقات عصيبة. وتختلف بداية الأزمة من بلد لآخر ولكنها بدأت في الولايات المتحدة، في تموز 1929، بانخفاض طفيف غير ملحوظ في النشاط الاقتصادي. استمرت أسعار الأسهم بالارتفاع خلال صيف 1929، على الرغم من الانخفاض العام في الإنتاج والدخل. بينما كان شهرا أيلول وتشرين الأول سيئين بالنسبة للسوق، لينتهي الأمر بذروة الذعر في الخميس الأسود Black Thursday في 24 تشرين الأول. حيث تراجع مؤشر السوق بأكثر من الثلث. واعتقد العديد أن الأسوأ قد ولى ورأى العديد أيضاً أن انهيار سوق الأسهم كان جيداً للاقتصاد طالما أدى إلى لجم المضاربات الهائلة.

الشكل 4.11 معدل النمو الحقيقي للناتج المحلي الإجمالي في الولايات المتحدة، 1930-1941



Source: Bureau of Economic Analysis.

لقد نما الركود البسيط الذي بدأ خلال صيف 1929 ليصبح أسوأ العقود في التاريخ الأمريكي. فمع حلول عام 1933، تحوّل 25 بالمئة من قوة العمل إلى البطالة. وانخفض الناتج المحلي الإجمالي بمقدار 26 بالمئة تقريباً. ومن رحم الكساد الكبير وُلد الضمان الاجتماعي، حيث صدر قانون تنظيم قواعد شروط العمل والأجور العادلة، وأنشئت هيئة الأوراق المالية والبورصة لمراقبة تجارة الأسهم. وأُحدثت لجنة ضمان الودائع الاتحادية لحماية الودائع المصرفية. كما شددت سلطة وادي

تينيسي ومجموعة من البرامج على دور الحكومات الفدرالية في الحياة الاقتصادية الأمريكية.

ربما يعتقد معظم الأمريكيين أن الثلاثينات من القرن المنصرم والكساد الكبير مترادفان، ولكن في الحقيقة كان هناك ركودان منفصلان في الولايات المتحدة خلال ذلك العقد. بدأ الأول والأشد ضراوة في عام 1929 واستمر خلال عام 1933. فيما بدأ الثاني عام 1937 واستمر حتى 1938. مر الاقتصاد، بين فترتي الركود، بحالة من النشاط الاقتصادي، وكان هناك تعاف سريع وقوي في الاقتصاد. مع حلول عام 1936، كان الناتج المحلي الإجمالي أعلى مما كان عليه في 1929 والتي كانت السنة الأخيرة التي تشهد نمواً إيجابياً حتى 1934. يُظهر الشكل 4.11 معدلات النمو السنوية خلال الفترة 1930-1941.

ولكن بعد فوات الأوان، يصبح من السهل ملاحظة أخطاء السياسة التي فاقمت أمد الركود وجعلته أكثر فداحة مما يجب. وبناءً على ما نعرفه اليوم عن السياسة المالية والنقدية التوسعية، كان يتوجب على الحكومة الاتحادية القيام بواحد أو أكثر من الإجراءات التالية: زيادة الإنفاق الحكومي على السلع والخدمات، تخفيض الضرائب، أو زيادة العرض النقدي لتخفيض معدلات الفائدة. وتكمن المشكلة في ثلاثينات القرن المنصرم في عدم إدراك أحد لطبيعة العلاقات المدروسة في هذا الفصل. وليس من باب المغالاة القول إنك في حال قرأت القسم الأول من هذا الفصل، كن متأكداً أنك أصبحتَ تعرف عن السياسة المالية أكثر مما كان يعرفه الرئيسان روزفلت Rosevelt وهوفر Hoover وكل مستشاريهما.

فبدلاً من زيادة الإنفاق الحكومي وتخفيض الضرائب لتحفيز الاقتصاد، كان القلق يساور هوفر (1929-1933) وروزفلت (1933- 1945) حول عجز الموازنة الاتحادية الذي نشأ خلال الثلاثينات. اعتقد كلاهما أن عجز الموازنة سيضعف ثقة قطاع الأعمال وسيكون سبباً رئيساً للركود. وهكذا، أصبح عجز الموازنة موضوعاً هاماً في الانتخابات الرئاسية 1932، والتي نجح فيها روزفلت في خوض حملة الانتخابات على أساس توازن الموازنة الاتحادية. ولكن، كما اتضح لاحقاً، عانت الموازنة الاتحادية من العجز على مدى كل سنوات إدارة روزفلت.

لقد حاول كلا الرئيسين تحقيق توازن الموازنة. وعارضا، دون تحقيق النجاح، تشريعاً يمنح المحاربين القدماء تعويضات تقاعدية مبكرة مستحقة لهم، ودعما زيادات ضريبية عندما بدأت العجوزات في الظهور بعد 1929. حيث أدخل هوفر زيادات ضريبية كبيرة في 1932. بينما أقدم روزفلت على زيادة الضرائب عدة مرات وأكثرها حدة كانت مع البدء في فرض ضرائب الضمان الاجتماعي في 1937. وبناء على الأثر الانكماشي لزيادة الضرائب، فإنه ليس من المستغرب أن تكون سنة 1932 هي الأسوأ خلال فترة الكساد وأن يعود الاقتصاد إلى الركود عام 1938 بعد تطبيق ضريبة الضمان الاجتماعي الجديدة.

إذا كانت السياسة المالية غير مفيدة خلال الثلاثينات، فقد كانت السياسة النقدية كارثية. لقد هبط العرض النقدي (النقود، الحسابات الجارية المصرفية، وودائع الادخار) بنسبة 31 بالمائة تقريباً بين 1929 و1933. لقد أصبح الائتمان نادراً كما تلاشى الاستثمار. بمعنى آخر، إذا كان ممكناً اعتبار السياسة المالية بشكل أو بآخر حيادية خلال معظم سنوات الكساد الكبير (لا توسعية ولا انكماشية)، فإنّ السياسة النقدية كانت انكماشية.

لاحقاً، أصبح من السهل فهم فشل استخدام السياسة المالية التوسعية. لم يكن يوجد أحد في الثلاثينات يفهم الاقتصاد الكلي بشكل جيد كفاية لتبيان آلية عمل السياسة المالية في مواجهة الركود. ويُعد تسويغ سوء توظيف السياسة النقدية أكثر صعوبة بسبب وجود فهم أكبر للعلاقات بين الكتلة النقدية، الاحتياطيات المصرفية، والاستثمار. لقد اعتبر كثيرٌ من الاقتصاديين البارزين، مثل الاقتصادي ميلتون فريدمان Milton Friedman[1]، الحائز على جائزة نوبل، أنّ البنك الاحتياطي الفدرالي

---

[1] اقتصادي وإحصائي أمريكي معروف وُلد عام 1912 وتوفي عام 2006 درّس الاقتصاد في جامعة شيكاغو لأكثر من ثلاثة عقود من أهم كتبه "Free to Choose- 1929" و"Capitalism and Freedom - 1962" و" A Monetary History of The United States" حصل في العام 1976 على جائزة نوبل في الاقتصاد (المترجم)

ببساطة لم يكن كفوءاً. ولا يمكن استبعاد وجهة النظر هذه، إلا أن العديد من الدارسين كانوا قد ألقوا الضوء مؤخراً على التسلسل التاريخي لهذه الحقبة. حيث يرى هؤلاء أنه بدلاً من الحديث عن عدم الكفاءة فإنه يمكن القول بأن إجراءات البنك الاحتياطي إنما عكست مجموعة مختلفة من الأولويات. بشكل خاص، يمكن القول بأن البنك الاحتياطي كان قد تصرف بمسؤولية إذا كانت أولويته الرئيسة هي الدفاع عن قاعدة الذهب.

وفقاً لقواعد قاعدة الذهب، يتوجب على المصارف المركزية استخدام أسعار الفائدة والسياسة النقدية للاستحواذ على الذهب عندما تنخفض الاحتياطيات الذهبية. يعني ذلك أن ترتفع أسعار الفائدة لزيادة الطلب على العملات الوطنية وتخفيض الطلب على العملات الأجنبية.

لقد تحولت السياسة النقدية الأمريكية إلى انكماشية في عام 1928 مع قلق البنك الاحتياطي الفدرالي حول المضاربات في سوق الأسهم فقد رغب في جعل عملية اقتراض السماسرة من البنوك أمراً أكثر صعوبةً. حيث رفع البنك الاحتياطي الفيدرالي أسعار الفائدة مما خلق تدفقاً للذهب إلى الولايات المتحدة بشكل غير مقصود. لقد ضغطت هذه السياسة على الدّول الأوربية التي بدأت بخسارة احتياطياتها الذهبية. ونتيجة لذلك فقد امتدت آثار السياسة الانكماشية في الولايات المتحدة عبر الأطلسي حيث بدأت الدّول برفع معدلات الفائدة وبدأت بكبح نمو الكتلة النقدية لديها لوقف تدفق الذهب إلى الخارج. وتكمن المفارقة في أنه في الوقت الذي كانت الدّول تتصرف بمسؤولية وفقاً لقاعدة الذهب كانت تتبع سياسات أنتجت كارثة اقتصادية على المستوى العالمي.

لقد انتهجت الولايات المتحدة ودول أُخرى سياسات أكثر انكماشية وذلك في عدة مرات خلال السنوات اللاحقة. لقد كان مقبولاً بشكل كبير أن تتخلى المملكة المتحدة عن قاعدة الذهب كلياً عام 1931، وبدأت المضاربات على الجنيه الإسترليني. تخلت المملكة المتحدة عن قاعدة الذهب في أيلول 1931 وحول المضاربون انتباههم مباشرة إلى الدّولار. ومع توقع انخفاض مماثل في قيمة الدّولار، بدأ المضاربون ببيع الدّولار والأصول المقوّمة بالدّولار، مما أدى إلى تدفق الذهب إلى الخارج. استجاب البنك الفدرالي برفع أسعار الفائدة في أيلول وتشرين الأول 1931 واستمرت دوامة هبوط الاقتصاد الأمريكي.

وليس من باب المصادفة أن تتعافى أولاً تلك الدّول التي تخلت أولاً عن قاعدة الذهب (المملكة المتحدة ومجموعة الدّول التـــي تلتها في أيلول 1931). فحالما تحررت سياساتها من قيود دعم سعر صرف ثابت، بدأت بالتركيز على التوسع الاقتصادي. لقد أوقف روزفلت العمل بقاعدة الذهب كأول إجراء يقوم به بعد توليه سدة الرئاسة في آذار 1933. ويبدو، من المحتمل أنه لم يدرك علاقة الذهب بالركود بشكل تام، ولكنها كانت خطوة جيدة حيث بدأ الاقتصاد بالتعافي من أسوأ أزمة اقتصادية في القرن العشرين.

عودة إلى ميزان الحساب الجاري

لقد وصف الفصل التاسع التعادل بين الادخار الخاص، توازن الموازنة الحكومية، الاستثمار، والحساب الجاري كما يلي:

$$S + (T - G) = I + CA$$

ونحن الآن مستعدون للخوض أعمق في هذا التعادل ولدمج العلاقة بين السياسات المالية والنقدية، الدخل، والحساب الجاري. ويتمثّل الهدف من ذلك في تحليل كيفية تأثير التغيّرات في الدخل، الناتجة عن تغيّرات السياسة المالية أو النقدية، على الحساب الجاري لدولة ما. سنقوم بذلك على خطوتين. بداية سنستكشف في الخطوة الأولى الروابط بين التغيّرات في السياسات المالية أو النقدية، في أسعار الفائدة، وفي أسعار الصرف. لقد

تم توضيح العلاقة الناشئة من تطبيق السياسة النقدية على أسعار الفائدة، ولكن سنرى أيضاً أن للسياسة المالية تأثيرات على أسعار الفائدة. وسنتناول في الخطوة الثانية بشكل مشترك كل من تغيرات السياسة، أسعار الفائدة، أسعار الصرف وتوازن الحساب الجاري. وما إن نفعل ذلك حتـــى يكون لدينا فهم أعمق وأفضل للسياسات التـــي يتوجب على دولة ما اتباعها إذا ما أرادت التخلص من اختلال تجاري في حسابها الجاري.

ومن الأهمية بمكان أن نؤكد على دراسة التغيّرات في الدخل والمتغيرات الكلية الأُخرى الحاصلة خلال فترة زمنية معينة قد تمتد لعدة سنوات أو أقل وفي ذات الوقت نتجاهل الآثار طويلة الأجل التـــي قد تأخذ عدة سنوات، وربما عقداً أو أكثر، حتـــى تتحقق. سنعود لاحقاً في هذا الفصل لهذه النقطة عندما نحاول التمييز بين التغيّرات المستمرة طويلة الأجل والتغيّرات قصيرة الأجل.

السياسات المالية والنقدية، أسعار الفائدة، وأسعار الصرف

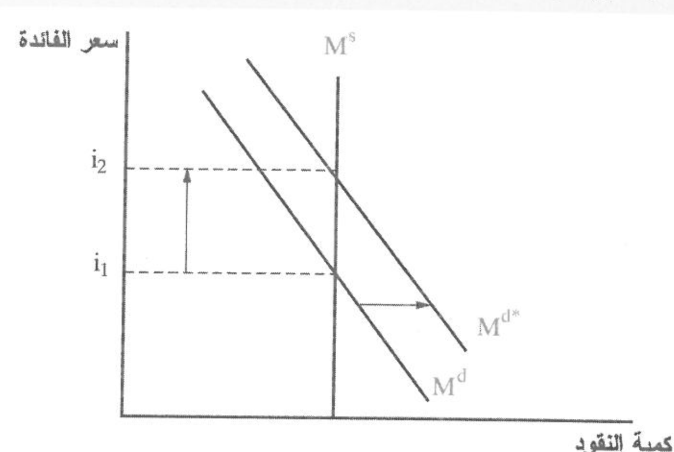
نعلم من الفصل العاشر ومن شرط تكافؤ أسعار الفائدة أن زيادة أسعار الفائدة تقود إلى رفع قيمة العملة الوطنية (هبوط سعر الصرف R) وأن انخفاض أسعار الفائدة يقود إلى خفض قيمة العملة الوطنية (ارتفاع سعر الصرف). لنتذكر أنّ هذه الآلية تتم من خلال التغيّرات في عرض العملات الأجنبية والطلب عليها. وحيث إن ارتفاع أسعار الفائدة يؤدي لزيادة العرض من العملة الأجنبية مادام مراجحو الفائدة يبحثون باستمرار عن أعلى سعر ممكن للفائدة. وعلى نحوٍ مماثل، فإن الانخفاض في أسعار الفائدة يقلّل من تدفق الرأسمال المالي الأجنبـــي مؤدياً إلى تخفيض عرض العملة الأجنبية. وتظهر تأثيرات جانب الطلب في كلتا الحالتين. حيث إن مراجحي أسعار الفائدة المحليين لديهم نفس الدافع لتحويل أموالهم من وإلى البلد.

يمكن بسهولة تلمس آثار أسعار الصرف الناتجة عن السياسة النقدية. فقد رأينا للتو كيف أن التوسع في العرض النقدي يزيد احتياطيات البنوك ويدفع أسعار الفائدة للانخفاض. وتبعاً لذلك، بالإضافة إلى زيادة الدخل، تؤدي السياسة النقدية التوسعية بالضرورة إلى خفض سعر الصرف. ونظراً للتناظر بين السياسات التوسعية والانكماشية فإن الانكماش النقدي سيؤدي إلى خفض احتياطات البنوك وبالتالي رفع أسعار الفائدة وإلى رفع سعر الصرف أيضاً.

حيث إنّ الانخفاض السريع في سعر العملة يمثّل سمة ملازمة لكل الأزمات المالية الدّولية، يعد استخدام تقنية السياسة النقدية الانكماشية شائعاً جداً لوقف التدهور في انخفاض قيمة العملة الوطنية. ستتم مناقشة هذه التقنية بشكل أوسع في الفصل الثانـــي عشر، ولكن يجب ملاحظة الآثار السلبية لاستعمال السياسة النقدية بهذه الطريقة لأنه سيؤدي إلى انكماش الدخل ومن الممكن أن يتسبب بالركود. ويوضح هذا وجود مفاضلة بشكل مألوف بين هدف سعر الصرف لدولة ما وأهدافها لتحقيق نمو الدخل والتوظيف. ويعد تصرف البنك الاحتياطي الفدرالي برفع أسعار الفائدة لحماية الدّولار عام 1931 مثالاً شائعاً للتنازع بين احتياجات الاقتصاد المحلي والرغبة في حماية أسعار الصرف.

إنّ آثار أسعار الفائدة للسياسة المالية موجودة على الرغم من صعوبة تحديدها. ويكمن العنصر الأساسي لفهم هذه الارتباطات في فهم سلوك القطاع العائلي والتغييرات التـــي تقوم بها الأسر نتيجة ارتفاع أو انخفاض دخولها. فبالنظر أولاً إلى حالة ارتفاع الدخل، نعلم أن ذلك سيزيد الإنفاق الاستهلاكي. وأكثر من ذلك– هذا هو الشيء المهم – يقود ارتفاع دخل القطاع العائلي إلى إعادة تقويم الأسر لتقسيم أصولها بين الأشكال السائلة كالنقود، وأشكال أقل سيولة نسبياً كالأسهم والسندات. حيث تقوم الأسر، بالمتوسط، بحيازة نقود أكثر عندما يرتفع دخلها. بالمفهوم الاقتصادي، يزداد الطلب على النقود، كما هو موضح في الشكل 5.11.

الشكل 5.11 الزيادة في الطلب على النقود



تدفع زيادة الدخل الأسر (القطاع العائلي) إلى زيادة كمية النقود التي يحتفظون بها. بالمحصلة، ترتفع أسعار الفائدة.

لماذا يزداد طلب القطاع العائلي على النقود عندما ترتفع دخولها؟ الأسباب واضحة. أولاً، سيقومون باستهلاك أكبر مع وجود دخول أعلى. فهم بحاجة إلى حيازة نقود أكثر لتسديد مشترياتهم. ثانياً، تصبح تكلفة الفرصة البديلة للفائدة التـــي سيخسرونها نتيجة حيازة النقود بدلاً من حيازة الأصول المولدة للفوائد أقل عبئاً وإرهاقاً. بمعنـــى آخر، تستطيع الأُسر تحمل تكاليف حيازة نقود أكثر مع ارتفاع دخولهم.

ولئلا يفكر المرء أن هذه الحالة مجردة وغير واقعية بالنسبة له شخصياً، نسأله ماذا ستفعل عندما يتضاعف دخلك؟ هناك احتمال كبير أنك ستقوم بزيادة كمية النقود في محفظتك الشخصية وفي حسابك المصرفي الجاري. ومن المحتمل أيضاً أن تغذي حساب الادخار طويل الأمد لديك بجزء من دخلك الإضافي. والمسألة الأهم هي إذا كنت ذا سلوك استهلاكي متوسط بشكل أو بآخر فإن زيادة دخلك ستدفعك إلى زيادة استهلاكك ويحتمل أن تزيد إنفاقك وتسعى لحيازة المزيد من النقود أو إيداعها في حسابك المصرفي الجاري.

لدينا الآن كل الأجزاء لتحليل آثار سعر الصرف الناتجة عن السياسات المالية. ستقود السياسة المالية

التوسعية إلى رفع الدخول والإنفاق. وبالتالي زيادة الطلب على النقود التـــي، كما هو موضح بالشكل 5.11 تقود إلى رفع أسعار الفائدة. وبناءً على العلاقة بين أسعار الفائدة وأسعار الصرف، نعلم أن ارتفاع أسعار الفائدة، مع ثبات العوامل الأُخرى، ستقود إلى تدفق رؤوس الأموال الأجنبية إلى الداخل وهبوط أسعار الصرف (ارتفاع قيمة العملة الوطنية). ويكون تأثير السياسة المالية الانكماشية مماثلاً بالاتجاه المعاكس. حيث يؤدي انخفاض الإنفاق الحكومي أو زيادة الضرائب إلى هبوط الدخل وبالتالي هبوط الطلب على النقود ولاحقاً هبوط أسعار الفائدة وارتفاع أسعار الصرف (انخفاض قيمة العملة الوطنية).

السياسة المالية والنقدية والحساب الجاري

حالما يتم تحديد آثار أسعار الصرف للسياسات المالية والنقدية، يصبح من السهل نسبياً تحديد آثارهما على الحساب الجاري. وكما سنرى، فإن تأثير السياسة المالية على الحساب الجاري محدد، بينما يكون تأثير السياسة النقدية ملتبساً. ولنبدأ الآن بتحليل هذه التأثيرات.

لنبدأ أولاً بحالة السياسة النقدية التوسعية، لقد رأينا أن زيادة عرض النقود يخفض أسعار الفائدة ويتسبب في خفض قيمة العملة الوطنية. مما يدفع بعض المستهلكين لتحويل جزء من إنفاقهم على السلع الأجنبية (المستوردة) إلى السلع المحلية، حيث تصبح السلع الأجنبية مرتفعة الثمن نسبياً. يعوّض أثر **تحويل الإنفاق expenditure switching** بشكلٍ جزئي أو كلي عن زيادة المستوردات الناجمة عن ارتفاع الدخول. وكنتيجة لذلك، يحدث توسع أكبر بشكلٍ ملحوظ في الاقتصاد المحلي بسبب تسرّب جزء أقل من زيادة الطلب إلى الخارج على شكل زيادة في المستوردات. بمعنـــى آخر، تتعزّز السياسة النقدية التوسعية بتغيّرات في سعر الصرف.

ويترتّب على السياسة النقدية الانكماشية أثر معاكس. حيث ترتفع أسعار الفائدة مما يرفع قيمة العملة الوطنية وتصبح السلع المستوردة رخيصة الثمن نسبياً. وبالتالي، يحوّل المستهلكون جزءاً من إنفاقهم على السلع الوطنية إلى المستوردة. وهكذا يعزّز انخفاض الطلب على السلع الوطنية تأثير السياسة النقدية الانكماشية على الدخل، الاستهلاك، والاستثمار، ويقود إلى انخفاض كبير في الأنشطة الاقتصادية أكثر مما يحصل في حالة الاقتصاد المغلق.

والخلاصة، تتعاظم آثار السياسة النقدية على الدخل من خلال تأثيرها على أسعار الصرف. لا يمكننا الجزم بالآثار المترتبة على ميزان الحساب الجاري، حيث إن أثر الدخل للسياسة النقدية على الحساب الجاري تعمل بشكل معاكس لأثر سعر الصرف. فمن الممكن أن يرتفع أو ينخفض ميزان الحساب الجاري سواء بوساطة السياسة التوسعية أم الانكماشية. على كل حال، تكمن الفكرة الأساسية لسلسلة السببية في مفهوم تحويل الإنفاق. وهذا يشير إلى التحويل باتجاه الداخل أو الخارج بين السلع الوطنية والسلع الأجنبية، استجابةً لتغيّرات أسعار الصرف. فتحويل الإنفاق يعزّز آثار السياسة النقدية. ولكن يجب ملاحظة أن هذه النتيجة تعتمد على

مرونة أسعار الصرف. فلا تقود التغيّرات في الكتلة النقدية إلى تحويل الإنفاق في اقتصاد يتبع نظام سعر صرف ثابت.

يكون أثر السياسة المالية على الحساب الجاري أكثر تحديداً. فكما هو موضّح، ترفع السياسة المالية التوسعية أسعار الفائدة مما يتسبب في رفع قيمة العملة الوطنية. وهذا بدوره يحوِّل الإنفاق باتجاه السلع الأجنبية لأن أسعارها تصبح أرخص نسبياً، وهكذا تزداد المستوردات وينخفض توازن الحساب الجاري. تقود السياسة المالية التوسعية إلى زيادة المستوردات، بسبب زيادة الدخل وارتفاع قيمة العملة الوطنية، مما يولد أثراً ارتجاعياً أو ارتدادياً على الدخل الوطني. يعوّض تحويل الإنفاق باتجاه السلع الأجنبية جزءاً من زيادة الطلب على السلع الوطنية ويضعف بذلك أثر السياسة المالية التوسعية. بشكل مماثل، يحوِّل أثر سعر الصرف للسياسة المالية الانكماشية الإنفاق على السلع الأجنبية إلى السلع الوطنية، مما يخفف بعضاً من آثار السياسة المالية الانكماشية.

يلخص الجدول 2.11 الآثار الرئيسة على المديين القصير والمتوسط لكلتا السياستين المالية والنقدية. تبدأ الاختلافات بين السياستين مع آثار أسعار الفائدة وتمتد إلى أسعار الصرف والحسابات الجارية. ففي حالة السياسة النقدية، تعوّض التغيّرات في أسعار الصرف والدخل عن الآثار على الحساب الجاري؛ ولكن في حالة السياسة المالية، تعزّز التغيّرات في أسعار الصرف والدخل الآثار على الحساب الجاري. وكنتيجة لذلك تكون آثار السياسة النقدية على الحساب الجاري ملتبسةً، بينما تكون محددة في حالة السياسة المالية.

الجدول 2.11 الآثار الرئيسة للسياسات المالية والنقدية

	السياسة النقدية		السياسة المالية	
	انكماشية	توسعية	انكماشية	توسعية
Y و C	⇓	⇑	⇓	⇑
i	⇑	⇓	⇓	⇑
R*	⇓	⇑	⇑	⇓
CA	⇑ أو ⇓	⇑ أو ⇓	⇑	⇓

تؤثر كلتا السياستين المالية والنقدية بشكل مختلف على كل من أسعار الفائدة، أسعار الصرف، والحساب الجاري. حيث يلغي آثار السياسة النقدية على كل من أسعار الصرف والدخل، بشكل جزئي، تأثيرهما على الحساب الجاري.

* يشير هبوط R إلى ارتفاع قيمة العملة، وارتفاع R يشير إلى انخفاض قيمة العملة.

المدى الطويل

كم تدوم التأثيرات؟ يتفق الاقتصاديون بشكل أو بآخر أنه على المدى الطويل، يميل مستوى الإنتاج للتأرجح حول مستوى يتوافق مع التشغيل الكامل. لاحظ، أن التشغيل الكامل لا يعنـــي أن كل فرد يملك عملاً. وليس من المهم كم يكون الاقتصاد قوياً، يوجد دائماً بعض البطالة في قوة العمل الجديدة الوافدة، أو العائدة بعد غياب عن العمل. حيث تعد كلتا المجموعتين غير عاملتين خلال بحثهما عن العمل. بالإضافة إلى

ذلك، هناك أناس يتركون أعمالهم طوعاً أملاً في إيجاد أمكنة عمل أفضل، وأناس يفتقدون إلى المهارات اللازمة لإيجاد العمل.

فمن المحتمل، في اقتصاد قوي، أن قمبط البطالة بشكل مؤقت إلى مستويات متدنية جداً، ولكن يميل هذا الاتجاه إلى الهبوط تلقائياً. في البداية، ربما يمتص أرباب العمل كل العمالة المتاحة لشغل الوظائف لديهم، ولكن مع تبخر خزان القوة العاطلة عن العمل، يضطر أرباب العمل لرفع الأجور والبحث عن سبل للحصول على عمالة أصبحت أقل تواجداً. ويحتم هذا، في النهاية، عودة معدل البطالة إلى مستواه الطبيعي. بشكل معاكس، في اقتصاد ضعيف، يشكّل العمال العاطلون عن العمل ضغوطاً سلبية على الأجور، وستقود هذه الضغوط، في النهاية، لحل مشكلة البطالة. حيث يقوم أرباب العمل بتوظيف أكثر مع انخفاض الأجور. والمسألة الأكثر إثارةً للجدل تتمثّل في تحديد مستوى ديمومة هذه التغيّرات. حيث يعتقد بعض المراقبين أنها تحدث سريعاً، بينما يشكك آخرون في ذلك وخاصة فيما يتعلق بسرعة انخفاض الأجور. يدور الجدل حول الفترة الزمنية اللازمة للاقتصاد للوصول إلى التوازن على المدى الطويل في حالة التشغيل الكامل. ويتركز هذا الجدل حول معنى المدى الطويل، هل هو سنتان، خمس سنوات، أو عشر؟

لقد رأينا في الفصل العاشر أنه في المدى الطويل يحدد تكافؤ القوة الشرائية أسعار الصرف. ربما تتسبب السياسات المالية والنقدية بانحرافات عن تكافؤ القوة الشرائية. ولكن في المدى الطويل، يقود مزيج من تغيرات أسعار الصرف والأسعار المحلية إلى استعادة توازن القوة الشرائية للعملات.

يجب أن يميل الحساب الجاري إلى التوازن على المدى الطويل. فلا تستطيع أية دولة الاستمرار في العجز إلى ما لا نهاية، ولا الحفاظ على فائض إلى الأبد. وباعتبار أن العجز مكافئ للاقتراض الخارجي فهناك حدود لكل منهما. هذه الحدود ليست مُعرَّفة بشكل جيد، ولكن تستطيع بعض الدّول كالولايات المتحدة الاستمرار بالعجز لفترات طويلة، وتستطيع دول أُخرى كاليابان الحفاظ على الفوائض أيضاً.

دراسة حالة

الأرجنتين وحدود السياسة الاقتصادية الكلية

كانت الأرجنتين في عام 1900 إحدى أغنى الدّول في العالم، لم يدم حسن الطالع هذا طويلاً، فمع حلول منتصف القرن بدأ دخل الفرد بالهبوط. وأصبحت الهوة شاسعة بينها وبين دول أوربا الغربية وشمال أمريكا على الرغم من أنها لا تزال تتصدر دول أمريكا اللاتينية بالنسبة لدخل الفرد، ولم تتقلص هذه الفجوة عندما اجتاحتها أزمة ديون أمريكا اللاتينية وخلال العقد الضائع في ثمانينات القرن الماضي (انظر الفصل الخامس عشر). كانت أزمة الديون تدور في دائرة مغلقة وصعبة التجاوز. ففي عام 1989، وبعد مرور سبع سنوات على بداية الأزمة، كانت الأرجنتين لا تزال عالقة فيها وهبط الناتج المحلي الإجمالي بمقدار 7 بالمائة بينما وصل التضخم إلى 3080 بالمئة. حاول السياسيون الخروج من حالة الركود والتضخم الجامح باستخدام عدة طرائق، إلا أن أياً من هذه الطرائق لم توصل إلى نمو مستدام أو إلى تخفيض معدلات التضخم. ولكن تم اللجوء إلى تجربة خلّاقة جديدة في عام 1991. فقد تم تثبيت سعر صرف العملة إلى الدّولار عند معدل قدره 1:1 وتم تقييد إصدار

النقود بشكل حاد. لقد كان مطلوباً من المصرف المركزي حيازة دولار مقابل كل بيزو يتم وضعه في التداول، كما تم تشكيل **مجلس نقد جديد** لمراقبة نظام سعر الصرف ولضمان تطبيق القواعد.

لقد كان أداء مجلس النقد جيداً للغاية خلال معظم عقد التسعينات من القرن المنصرم. حيث استعادت الأرجنتين طريق النمو القوي مترافقاً مع تضخم منخفض وتم النظر إليها كنموذج يُحتذى في بلدان أُخرى. بدأت المشاكل بالتطور في عام 1998 وذلك عندما بدأت الآثار العالمية لأزمة شرق آسيا بالانتشار إلى أمريكا اللاتينية. خفضت البرازيل، الشريك التجاري الرئيس للأرجنتين، قيمة عملتها في بداية 1999 مما أعطى الشركات البرازيلية مزية وبالمقابل حرم الشركات الأرجنتينية من المزية حيث أصبحت السلع المقومة بالبيزو أغلى. وتطور حجم العجز في الحساب الجاري للأرجنتين بمقدار 4–5 بالمائة من الناتج المحلي الإجمالي، وأدت الخسائر في الصادرات إلى ركود في 1999.

في هذه المرحلة، ترى النظرية الاقتصادية التقليدية بتحفيز جانب الطلب في الأرجنتين. لقد انخفض الإنفاق الإجمالي ويعود هذا بشكل جزئي إلى صعوبات في التصدير، وهكذا توجب على البلد تخفيض الاقتطاعات الضريبية وزيادة الإنفاق الحكومي، بالإضافة إلى زيادة العرض النقدي، أو مزيج من هذه السياسات. ولكن كانت هناك مجموعة صغيرة من العقبات تعترض ذلك. أولاً، كان ينظر إلى أي فعل يحرف سعر الصرف عن 1:1 على أنه مشكلة محتملة الحدوث. فمع افتراض ثبات العوامل الأُخرى، تؤدي السياسات الاقتصادية الكلية التوسعية إلى ارتفاع الأسعار، مترافقة مع التخوف من أن زيادة العجز الحكومي بشكل متعمد سيقوض الثقة في التزام الحكومة بمكافحة التضخم. حيث كانت الأرجنتين تعاني مسبقاً من وجود عجز في الموازنة يصعب السيطرة عليه، وأن زيادة الإنفاق وخفض الضرائب لم يكونا خياراً ليتبع. كما أن التوسع النقدي لم يعد متاحاً لأن ذلك كان سيقوض ربط العملة الوطنية بالدّولار من خلال زيادة تداول العملة الوطنية البيزو فوق المستوى المتاح من الدّولارات اللازمة للحفاظ على سعر الصرف.

ثانياً، يُعد تخفيض قيمة العملة الوطنية، سواء كان بقصد أو بغير قصد، مشكلةً. فقد اقترضت الحكومة والشركات الأرجنتينية بالدّولار من أسواق المال الدّولية خلال سنوات النمو في عقد التسعينات من القرن المنصرم. ولم يكن يوجد هناك أي شيء غير اعتيادي في عمليات الاقتراض سوى أن إمكانية تحصيل عوائد لخدمة الديون قد حُددت بعوامل سياسية وطنية. إن عملية الاقتراض المقومة بالدّولار هي شيء طبيعي ولكن ذلك يعتبر باهظ الثمن عند الإقدام على تخفيض قيمة العملة الوطنية طالما أن قيمة الديون بالدّولار ثابتة ولكن قيمة الديون بالعملة الوطنية تصبح أعلى. وبالتالي سيزداد عبء الديون باعتبار أن عوائد الشركات والحكومة بالبيزو وديونها بالدّولار.

لقد كان النقاش حامي الوطيس: هل تقوم الأرجنتين بتخفيض قيمة العملة وزيادة عبء الديون، أم تحافظ على سعر الصرف وتستمر برؤية عجز الموازنة الجاري المتزايد وتدهور الاقتصاد؟ هل تقوم بخفض الإنفاق لخلق الثقة بسلامة الوضع المالي للحكومة، أم تلجأ إلى سياسات مالية توسعية لمواجهة الركود بينما تضحي بالثقة تجاه التزام الحكومة بسعر صرف البيزو– دولار 1:1؟ في الحقيقة كان هناك خياران. فمن جهة أُولى، تستطيع الحكومة تطبيق سياسات توسعية لمواجهة الركود، ولكن تكمن التكلفة في التخفيض المحتمل في قيمة العملة الوطنية حيث لن يثق أحد في جدية الالتزام بسياسة مكافحة التضخم وبالحيطة المالية من جهة ثانية، من الممكن أن تحافظ الحكومة على ربط البيزو الدولار عند معدل 1:1 ولكن على حساب تكلفة تجاهل الركود.

بدأ الركود في عام 1999. واستمر بعد ذلك لمدة سنتين حتى عام 2001، وبدا الوضع أكثر سوءاً. وبدأ الناس بسحب إيداعاتهم من المصارف مع فقدان الثقة بقدرة الحكومة على الحفاظ على معدل سعر الصرف وقرروا أن تخفيض العملة قادم لا محالة. وأقدمت الحكومة الأرجنتينية على إغلاق كل المصارف عقب الخسائر الفادحة في القطاع المصرفي في بداية كانون الأول 2001، وانتهت العلاقة 1:1 بين البيزو والدّولار مع إعادة فتح المصارف في كانون الثاني 2002. بدأ البيزو بهبوط

مطرد، حيث انخفض سعر الصرف من بيزو لكل دولار إلى 0.7 دولار للبيزو في 7 كانون الثاني وإلى 0.545 في 22 كانون الثاني. وفي نهاية المطاف، استقر عند 0.27 في حزيران. وهكذا خسر البيزو نحو ثلاثة أرباع قيمته.

يرى بعض المراقبين أنه كان على الأرجنتين إظهار مرونة أكثر في سياساتها تجاه الحفاظ على معدل صرف واحد إلى واحد بشكل مبكر أكثر في 1997 أو 1998. يرى آخرون أنه كان يتوجب عليها القيام بتخفيضات أعمق في موازنتها لأنه كان السبيل الوحيد للحفاظ على الثقة بعملتها. في البداية، حاولت الحكومة القيام بالإجراء الأخير ولكن منعت المشاكل السياسية والمؤسساتية الاقتطاعات في الموازنة بشكل كبير بما يكفي.

ما تزال حالة الأرجنتين تثير التساؤلات لدى الاقتصاديين. هل تكون محاربة الركود الناجم عن انخفاض الطلب، أكثر فعاليةً بزيادة الطلب من خلال الإنفاق الحكومي، بالسياسة الضريبية، أم بالسياسة النقدية.؟ فإذا كانت دولة ما ترغب بإظهار قوتها ورشدها المالي هل سيمنع ذلك المضاربة على عملتها ويحد من تدفق العملات الأجنبية إليها وبالتالي فإنه يصبح من المستحيل تطبيق سياسات اقتصادية كلية توسعية. وهل يعنـــي ذلك أن البلدان النّامية غير قادرة على استخدام سياسات اقتصادية كلية توسعية؟

السياسات الكلية لمعالجة اختلال الحساب الجاري

تُعدّ السياسات المالية، النقدية، وأسعار الصرف أدوات أساسية للتخلص من الاختلال في الحساب الجاري. ويُنظر إلى الاختلال المستمر كمشكلة، في الواقع يُعد العجز الكبير في الحساب الجاري أكثر العجوزات خطورةً. تثير الفوائض المستمرة صعوبات للشركاء التجاريين للبلد، ولكنها قلما تهدد الاقتصاد الوطنـــي كما تفعل العجوزات في بعض الأحيان. تعد السياسات الكلية الموجهة لتصحيح عجز الحساب الجاري مزيجاً من السياسات المالية والنقدية وتلك الخاصة بسعر الصرف، والتـــي غالباً ما يطلق عليها مجتمعةً تسمية **سياسات تحويل الإنفاق expending switching policies** و**سياسات تخفيض الإنفاق expending reducing policies**.

لقد رأينا للتو أحد أنماط سياسة تحويل الإنفاق عندما تحدثنا عن آثار سعر الصرف للسياستين المالية والنقدية. بشكل عام، تُعرّف سياسة تحويل الإنفاق بهدف التخلص من عجز الحساب الجاري بأنها تلك التـــي تحرف الإنفاق المحلي عن السلع ذات المنشأ الأجنبـــي باتجاه السلع الوطنية. وكما ناقشنا، يُعد تخفيض سعر الصرف أحد الوسائل لتحقيق ذلك. لنتذكر أن تخفيض سعر الصرف يرفع من أسعار السلع الأجنبية في السوق الوطنية. وتعد الحواجز التجارية نمطاً آخر لسياسات تحويل الإنفاق، كفرض تعرفة مؤقتة تجعل السلع الأجنبية أغلى.

ويُنظر إلى سياسات تخفيض الإنفاق على أنّها ببساطة سياسات مالية أو نقدية انكماشية، تعمل على خفض مستوى الطلب الإجمالي في الاقتصاد. في حالات عديدة، تكون هذه السياسات ضرورية إلى جانب سياسات تحويل الإنفاق لأنه دون تخفيض إجمالي الإنفاق سيخرج التضخم من قمقمه مع تحول الإنفاق المحلي باتجاه السلع الوطنية بدلاً من الإنفاق على السلع الأجنبية. ولهذا السبب يجب أن تترافق سياسات تحويل الإنفاق مع سياسات خفض النفقات الإجمالية.

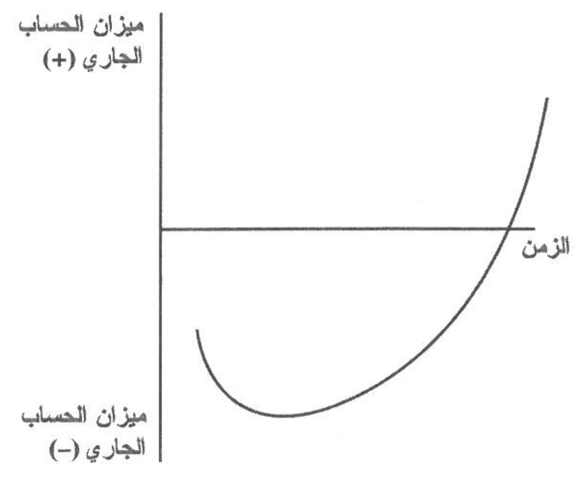
بينما تُعتبر سياسات التحويل دون خفض الإنفاق تضخمية، تعتبر أيضاً سياسات تخفيض الإنفاق دون التوجه إلى السلع الوطنية ركودية. وهذا يجعل تحويل الإنفاق ضرورياً طالما يعوّض تحويل الإنفاق باتجاه السلع الوطنية النقص في الطلب، ويدع الاقتصاد عند نفس مستوى الإنتاج ولكن دون حصول عجز في الحساب الجاري. وهكذا نرى ضرورة تزامن تطبيق السياستين وعدم اعتبار إحداهما بديلة عن الأُخرى بل هما مكونان أساسيان للسياسات الاقتصادية الكلية الهادفة لمعالجة عجز الحساب الجاري.

عملية التسوية

يُستخدم مصطلح **عملية التسوية adjustment process** لوصف التغيّرات في العجز التجاري الناجم عن تغيّرات أسعار الصرف. لقد رأينا للتو أن عملية تخفيض قيمة العملة ترفع الأسعار الحقيقية للسلع الأجنبية وتجعل البدائل الوطنية أكثر جاذبية. وبينما يعد هذا وصفاً دقيقاً للحالة العامة، فإن لتخفيض سعر الصرف غالباً آثاراً مؤجلة. فعلى سبيل المثال في الولايات المتحدة، يبلغ متوسط القيمة الوسطى للتأخر نحو تسعة أشهر ونصف ما بين التغيّر في سعر الصرف وأثره على صادرات الولايات المتحدة. وأن القيمة الوسطى للتأخر لاستجابة المستوردات أقل قليلاً من ذلك. ولكنها تظل أكثر من سبعة أشهر. تبعاً لذلك، من الخطأ الاعتقاد بأن تغيّرات سعر الصرف ستؤثر على التدفقات التجارية بين ليلة وضحاها.

بالإضافة إلى آثار التأخير، ربما ينتج تدهور آخر في الحساب الجاري بدلاً من التحسن كأثر أول لخفض سعر الصرف. ويعرف هذا التدهور **بمنحنـــى J – curve J**، كما يظهر في الشكل 6.11.

الشكل 6.11 **منحنى J**



مبدئياً، يتسبب انخفاض قيمة العملة في تفاقم العجز الحاصل في ميزان الحساب الجاري. مع مرور الوقت، تقود عمليات إبدال السلع الوطنية بالسلع الأجنبية إلى حدوث تحسن في هذا الميزان.

عادةً، بعد القيام بتخفيض سعر الصرف، توجد فترة زمنية قصيرة لا يتم خلالها لحظ أي تأثير على تدفق السلع والخدمات. وعندما تبدأ الصادرات والمستوردات بالاستجابة، فإن تغيّراً مفاجئاً يحدث باتجاه زيادة قيمة المستوردات مما يعمق العجز في ميزان الحساب الجاري. ويختلف حجم التدهور ومدته قبل ظهور التحسن الفعلي من بلد لآخر. فهي تستغرق فقط سنة أو أكثر في الولايات المتحدة الأمريكية. تبدو أسباب ذلك واضحة، يجعل خفض سعر الصرف مباشرة السلع الأجنبية أغلى، بينما يحتاج القطاع العائلي وقطاع الأعمال إلى فترة زمنية لإيجاد البدائل. فهم يفتقدون إلى المعلومات على المدى القصير، ويحتاجون إلى مدة لإيجاد مزودين جدد داخل الاقتصاد المحلي. ويحتاجون أيضاً لتدقيق معايير الجودة ولإجراءات المفاوضات حول العقود الجديدة. وهكذا تستمر السلع الأجنبية بالتدفق خلال الفترة اللازمة لإيجاد البدائل.

دراسة حالة

عملية التسوية في الولايات المتحدة

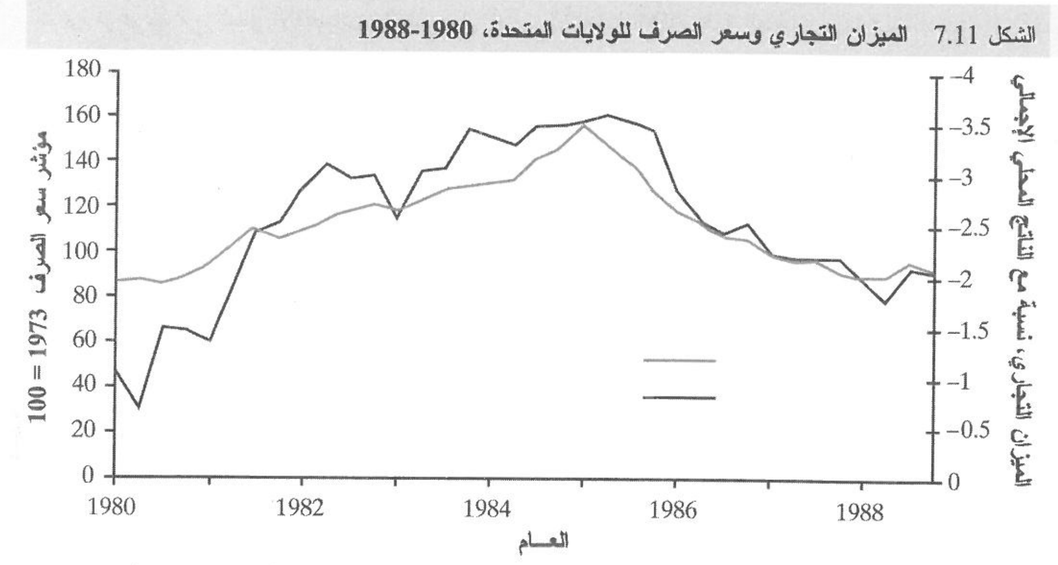
لقد ازداد العجز التجاري الأمريكي من 0.48 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي إلى أكثر من 3.5 بالمئة خلال الفترة الواقعة بين الربع الثالث من العام 1980 ومنتصف 1987. لقد خلق اتفاق بلازا عام 1985 بين مجموعة الخمس الكبار G5 (فرنسا، ألمانيا، اليابان، الولايات المتحدة، والمملكة المتحدة) جهوداً مشتركة لخفض قيمة الدّولار. بدأ الدّولار بالهبوط في بداية 1985 مع قدوم فريق حكومي جديد إلى وزارة الخزانة؛ لقد هبط الدّولار كمؤشر من 152.83 إلى 101.13 خلال الفترة الممتدة من كانون الثاني 1985 إلى كانون الثاني 1987. أي نحو 34 بالمائة.

لقد استمر العجز بالتوسع بينما كانت قيمة الدّولار آخذة بالهبوط. وكان ذلك مقلقاً لعدد من السياسيين، الاقتصاديين، وغيرهم ممن توقعوا انخفاضاً ملموساً في العجز التجاري الأمريكي نتيجة لخفض سعر الصرف. بدأ بعض الصحفيين والسياسيين بالجدل أن العجز التجاري لن يستجيب مطلقاً لقيمة الدّولار، حيث عملت الحواجز التجارية الأجنبية على استحالة زيادة الصادرات الأمريكية بشكل ملحوظ، بالإضافة إلى زيادة حتمية في المستوردات نتيجة لاتباع سياسة السوق المفتوح بغض النظر عن قيمة الدّولار.

ومع ذلك، بدأ الميزان التجاري بعد عامين أو أكثر قليلاً بالاستجابة للهبوط في قيمة الدّولار. يُظهر الشكل 7.11 التغيّر في قيمة الدّولار وفي الميزان التجاري من 1980 إلى 1988. لاحظ، أن عملية تعويض العجز التجاري قد استغرقت سنتين لتعكس التأخر الطويل في عملية التسوية. يجمع هذا التعويض كلاً من سعر الصرف وقيمة الميزان التجاري بعد سنتين. يوجد بشكل واضح تشابه صارخ في حركة كل منهما حالما تحدث عملية التسوية التي استغرقت سنتين.

لقد طرح الاقتصاديون بعد هذا التسلسل نقاشاً حول سبب طول الفترة التي يستغرقها الميزان التجاري للاستجابة لخفض قيمة الدّولار. يوجد عدة تفسيرات لذلك. يكمن أحدها في أن الزيادة السابقة في قيمة الدّولار كانت قد أدت إلى زيادة هامش أرباح المنتجين الأجانب. فقد ارتفعت صادراتهم إلى الولايات المتحدة من 1980 إلى 1985 وفقاً لأسعارهم المحلية على الرغم من أنّهم يبيعون في الولايات المتحدة بنفس أسعار الدّولار. لاحقاً، عندما بدأ الدّولار بالهبوط، كان المنتجون الأجانب قادرين على الحفاظ على أسعار الدّولار ثابتة وامتصاص الانخفاض في قيمته مع إدراكهم لانخفاض أرباحهم مقومة بالعملات الوطنية.

الشكل 7.11 **الميزان التجاري وسعر الصرف للولايات المتحدة، 1980-1988**



في الثمانينيات، عكست التغيرات في الميزان التجاري للولايات المتحدة التغيرات الحاصلة في سعر الصرف مع وجود فارق زمني من عامين بين المتغيرين

Source: Business Cycles Indicators, BCI DataManager, Gary F. Langer; *Economic Report of the President.*

يشير تفسير آخر للتأخر الطويل إلى استمرار وجود تأثيرات، ناتجة عن ارتفاعات سابقة في قيمة الدّولار، والتـــي لا تزال تفعل فعلها في النظام. ويكمن تفسير ثالث في أن الصادرات بدأت بالازدياد انطلاقا من أساس يقل كثيراً عن ذلك الأساس الذي بدأت المستوردات عنده بالازدياد، فهي بذلك كانت تحتاج للازدياد بسرعة أكبر، كنسبة مئوية، لكي يبدأ العجز بالتضاؤل.

تناسق السياسات الاقتصادية الكلية في الدّول المتقدمة

يعتبر تناسق السياسات مسألة ملحَّةً بالنسبة للاقتصادات الصناعية الرائدة. وغالباً ما تكون الاجتماعات السنوية لمجموعة الثمانـــي الكبار القديمة G8 (كندا، فرنسا، ألمانيا، إيطاليا، اليابان، روسيا، المملكة المتحدة، والولايات المتحدة الأمريكية) ومجموعة العشرين الكبار الجديدة G20 استمراراً للنقاشات حول القضايا الاقتصادية الكلية المشتركة، العلاقات الاقتصادية الدّولية، والعلاقات مع الدّول النّامية. ويحضر موضوع تناسق السياسات الاقتصادية الكلية بقوة على طاولة النقاش عند بروز موضوع اختلال التوازن في الاقتصاد العالمي- على سبيل المثال، العجوزات الكبيرة في الحساب الجاري للولايات المتحدة ونمو الفوائض الصينية-. ونادراً ما يتم التوافق فعلياً على تنسيق السياسات الاقتصادية الكلية ولكنّه ليس أمراً مستحيلاً. لقد وضّحت دراسة الحالة السابقة على سبيل المثال الاتفاق بين خمسة اقتصادات صناعية رائدة لتنظيم عملية خفض قيمة الدّولار بشكل منسق، والتـــي عُرفت باسم *اتفاق بلازا Plaza Accord*.

يتم السعي لتحقيق مجموعة من الأهداف من خلال تنسيق السياسات الاقتصادية الكلية، بدءاً من تحقيق

مستوى مرغوب من النمو الاقتصادي العالمي إلى تجنب الأزمات الاقتصادية العالمية. ويهدف التنسيق إلى تجنب تحميل العبء بشكل غير متكافئ لأحد الاقتصادات الكبرى في العالم. وتنجم الأعباء غير العادلة عندما تدفع إحدى الدّول جزءاً كبيراً من تكاليف التسوية الاقتصادية. ولتوضيح الأمر، افترض أن الاقتصاد العالمي يمر في مرحلة تباطؤ نسبـي في النمو. لن تعانـي كل الاقتصادات من هذا التباطؤ ، ولكن عادةً، يوجد العدد الكافي من الدّول التـي تعانـي الركود أو تنمو بمعدلات بطيئة جداً بحيث يصبح متوسط معدل النمو على مستوى العالم منخفضاً جداً لرفع مستويات المعيشة أو لانتشال الناس من براثن الفقر. فإذا قررت مجموعة من الدّول الصناعية بشكل جماعي توسيع اقتصاداتها من خلال سياسات مالية ونقدية فإن ذلك سيقود إلى نمو الدخول فيها وفي العالم أيضاً بسبب زيادة مستورداتها والتـي ستحفز الإنتاج في دول أُخرى. ففي حال قامت كل الاقتصادات بالتوسع بشكل متزامن فلن يثقل كاهل إحداها بفائض المستوردات عن الصادرات تنمو صادراتها على التوازي مع مستورداتها ومع نمو الطلب لدى شركائها التجاريين. تختار مجموعة من الدّول عدم توسيع اقتصاداتها لمجموعة من الأسباب من بينها عجز الموازنة الكبير، أو الخوف من الآثار التضخمية للسياسات التوسعية. في هذه الحالة، تنخفض فعالية توسع الاقتصادات كمحرك للنمو على المستوى العالمي. وعلاوة على ذلك، من المحتمل أن تعانـي الدّول التـي طبقت سياسات توسعية من تدهور في حساباتها الجارية طالما لم تنمُ اقتصادات شركائها التجاريين بنفس المعدل. وسيحدث تدهور آخر في الحساب الجاري إذا قادت السياسات المالية التوسعية إلى رفع أسعار الفائدة، وذلك لارتفاع أسعار الصرف الناجم عن تدفق رؤوس الأموال الأجنبية.

ويشكل تنسيق الجهود على مستوى التوسع الاقتصادي الكلي مخرجاً من هذه المعضلة. ولكن يعترض هذا التنسيق مشاكل سياسية واقتصادية. تتمثّل المشكلة السياسية في عدم وجود منظمة عالمية قادرة على تنظيم اتفاقية متعددة الأطراف بين الدّول، كما أنه لا يمكن وجود منظمة كهذه دون المساس بالسيادة الوطنية. وتتجلى المشكلة الاقتصادية في عدم وجود توافقٍ زمنـي بين الدّول لتطبيق ذات السياسات في كل منها. حيث تمر الدّول بمراحل الركود وتباطؤ النمو في فترات مختلفة. ونادراً ما يكون تطبيق سياسة ما ناجعاً للجميع في الوقت نفسه. بالرغم من ذلك كله، يبقى موضوع التنسيق مطروحاً للنقاش في الدّول الرائدة وموضع اهتمام عدد متزايد من الدّول.

ملخص

- يقوم القطاع العائلي بتقديم كل عوامل الإنتاج (الأرض، العمل، ورأس المال)، التي يحتاجها قطاع الأعمال لتوليد الإنتاج الوطني. بدوره، يتلقى القطاع العائلي كامل الدخل، أو مدفوعات عوامل الإنتاج، وذلك مقابل استخدام الأرض (الريوع)، العمل (الأجور والرواتب)، ورأس المال (العوائد، الأرباح، والفوائد). ويكون الدخل الذي يحصل عليه القطاع العائلي مساوياً لقيمة مجموع منتجات قطاع الأعمال.
- يلجأ قطاع الأعمال إلى المؤسسات المالية لاقتراض ادخارات القطاع العائلي. يستخدم قطاع الأعمال هذه الادخارات

للاستثمار. يقوم قطاع الأعمال بالإنتاج، وتقوم الحكومة بالإنفاق على السلع والخدمات بوساطة العوائد الضريبية على الدخول التي يحصل عليها القطاع العائلي. كما يقوم القطاع الخارجي بطلب الصادرات وتقديم المستوردات.

- تشمل السياسات المالية الضرائب الحكومية والإنفاق الحكومي، بينما تشمل السياسات النقدية أسعار الفوائد والعرض النقدي. ترفع السياسات التوسعية الناتج المحلي الإجمالي والدخل القومي. في حين تقوم السياسات الانكماشية بعكس ذلك.
- يشرح أثر المضاعف كيف يقود أثر التغيّر الأولي في الإنفاق (الطلب) في الاقتصاد إلى مضاعفة أكبر في الإنفاق.
- يُعد تطبيق السياسات المالية أكثر صعوبة من السياسات النقدية لأنّها تتطلب موافقة البرلمان لتشريعها ولأنها بحاجة إلى إصدارها من قبل الرئيس. في حين تدار السياسة النقدية من قبل بنك الاحتياطي الفيدرالي[1].
- تؤثر كلتا السياستين المالية والنقدية على أسعار الصرف وعلى ميزان الحساب الجاري. ويكون التأثير في كلتا الحالتين عبر التغيّر في أسعار الفائدة من خلال السياسة المالية أو النقدية على الأرجح، ليس لأي من السياستين آثار على الدخل في المدى الطويل.
- يجب على الدّول تطبيق سياسة تحويل الإنفاق وتخفيض الإنفاق بهدف خفض عجز الحساب الجاري أو التخلص منه. فالأُولى تحوّل الطلب من السلع الخارجية إلى الإنتاج المحلي. بينما تقلّص الثانية مستوى الطلب الإجمالي.
- يصف منحنى J "J. curve" كيف يمكن لسياسة مصممة للتخلص من عجز الحساب الجاري أن تقود إلى زيادة العجز قبل تخفيضه. وتبلغ فترة التأخير في الولايات المتحدة بين تطبيق تخفيض العملة والتخفيض في حجم عجز الميزان الجاري بين السنة والسنتين.

المفردات

عملية التسوية adjustment process

الطلب الكلي aggregate demand (AD)

العرض الكلي aggregate supply (AS)

السياسة المالية الانكماشية contractionary fiscal policy

السياسة النقدية الانكماشية contractionary monetary policy

مجلس النقد currency board

السياسة المالية التوسعية expansionary fiscal policy

السياسة النقدية التوسعية expansionary monetary policy

سياسة تخفيض الإنفاق expenditure reducing policy

تحويل الإنفاق expenditure switching

سياسة تحويل الإنفاق expenditure switching policy

السياسة المالية fiscal policy

المدخلات الوسيطة intermediate inputs

منحنى J J-curve

السياسة النقدية monetary policy

أثر المضاعف multiplier effect

عمليات السوق المفتوح open market operations

أسئلة الدراسة

1. مثّل بيانياً، باستخدام منحنيي العرض الكلي والطلب الكلي، الآثار المترتبة على مستويات الأسعار والناتج المحلي الإجمالي في كل الحالات التالية:

---

[1] المصرف المركزي الأمريكي (المترجم).

a. تخفيض ضرائب الدخل
b. زيادة الإنفاق العسكري
c. انخفاض الطلب على الصادرات من قبل المشترين الخارجيين
d. زيادة المستوردات
e. تراجع الإنفاق الاستثماري لقطاع الأعمال

2. اشرح مفهومي السياسة المالية والسياسة النقدية. وحدد الجهات المكلّفة بهما وآلية عملهما في الاقتصاد؟

3. ما هي بعض المشاكل المرافقة لاستخدام السياستين المالية والنقدية؟ ولماذا لا يتمكن الاقتصاديون والسياسيون من وضع تقديرات دقيقة لآثار تغيّر السياسات على الدخل والإنتاج؟

4. تحدث عن الآلية التي يتم بموجبها انتقال التغييرات التي تحدث في السياسة المالية إلى تغييرات في أسعار الفائدة، أسعار الصرف، وتوازن الحساب الجاري. كرر ذلك بالنسبة للسياسة النقدية.

5. تتبنى بعض الدّول أنظمة سعر صرف ثابتة بدلاً من المرنة. كيف يقيّد نظام سعر الصرف إمكانية استخدام السياسة النقدية؟

6. تعاني الولايات المتحدة الأمريكية من عجز كبير في الحساب الجاري. ما هي السياسات الواجب وضعها في حال قرر الكونغرس والبيت الأبيض تخفيض أو إزالة هذا العجز؟ صِف مجموعة السياسات المتاحة لهذا الغرض.

7. صِف الآثار الاقتصادية الكبرى المترتبة على تطبيق السياسات في السؤال السابق. أي ما هي الآثار المتوقعة على الدخل، الاستهلاك، التوظيف، أسعار الفائدة، وأسعار الصرف المترتبة على السياسات المصممة لتخفيض أو إزالة عجز الحساب الجاري؟

8. خفضت الولايات المتحدة قيمة الدّولار، خلال النصف الثاني من ثمانيات العقد المنصرم، بهدف تخفيض عجز الحساب الجاري. وبعد مرور سنة، أصبح العجز أكبر فعلياً وبدأت الصحافة الادعاء أنه لا يوجد علاقة بين أسعار الصرف والحساب الجاري. اشرح لماذا وقع كتّاب الأعمدة الصحفية في هذا المثلب.

9. افترض أن كلاً من الولايات المتحدة، اليابان، والعديد من الدّول الأُخرى تعاني من الركود، بينما ما زال النمو قوياً في أوربا. لماذا من المحتمل أن يساعد تنسيق السياسات الاقتصادية الكلية، بالنسبة للأطراف التي ستنسق فيما بينها، وما هي بعض الصعوبات التي تعترض هذا التنسيق المرافقة لذلك؟

الفصل

12

الأزمات المالية الدولية

الأهداف التعليمية

بعد دراسة الفصل 12، سيكون باستطاعة الدارسين:

- تعريفُ ثلاثة أنواع من الأزمات.
- التمييزُ بين الأزمة الناتجة عن عدم التوازن الاقتصادي والأزمة الناجمة عن تدفقات رأس المال الطائرة.
- تعدادُ ثلاثة إجراءات، يُمكن أن تتخذها الدّول من أجل تقليص مستوى تعرضها للأزمات المالية وشرح كل منها.
- توضيحُ الحاجة للإصلاحات التي تستهدف بنية التمويل الدّولي والمؤسسات المالية الدّولية.
- وصفُ القوى الأساسية المسؤولة عن الأزمةِ المالية العالمية التي بدأت في عام 2007.

مقدمة: تحديات التكامل المالي

أدى التكاملُ الاقتصاديُ الدّوليُ المتزايد إلى توفير فرصٍ للنموِ الاقتصادي والتنمية، لكنّها، أيضاً، جعلت انتشارَ الأزمات من بلد لآخر أكثر سهولةً. كانت الشرارة التـــي أطلقت الركودَ الاقتصادي الذي بدأ عام 2008 هي الأزمةُ الماليةُ التـــي بدأت في عام 2007 والتـــي يُمكن أن تُعد الحالة الأكثر شدةً لأزمةٍ منذ ثلاثينات القرن الماضي ولكن توجدُ أيضاً عدةُ أمثلةٍ أُخرى حديثة. في عام 1992 وقبل اعتمادِ اليورو أدت المضارباتُ على الجنيه الإسترلينـــي وغيرهِ من العملاتِ الأوروبيةِ إلى انهيار الترتيبات النقدية في أوروبا تقريباً، ورتّبت تكاليفَ مرتفعةً على العديدِ من الدّول داخل الاتحادِ الأوروبـــي. كذلك مع نهاية العام 1994 قادت المضارباتُ على البيزو المكسيكي إلى انهيارِ هذه العملةِ وانتشارِ "أثر تيكويلا Tequila effect" في دولِ أمريكا الجنوبية. في عام 1997 سقطت عدةُ اقتصاداتٍ في آسيا الشرقية في ركودٍ عميقٍ بفعل موجةٍ من التدفقات الرأسمالية المفاجئة إلى الخارج، وفي عام 1998 أدى توقف روسيا عن تسديدِ ديونها الخارجية إلى حدوثِ صدمات على شكلِ موجات امتدت حتـــى أمريكا اللاتينية.

ليستْ الأزماتُ الماليةُ ظواهرَ حديثةً، لكن تستمر طرائق تطورها وانتشارها في التغيرِ بالتوازي مع التكاملِ الاقتصادي والمالي في العالمِ. تكونُ هذه الأزماتُ، في بعض الحالاتِ، نتائجُ قابلةٌ للتنبؤِ بشكلٍ تامٍ تقريباً للسياساتِ الاقتصادية الكلية غير المتناغمة أو غير الواقعية؛ لكن في حالاتِ أُخرى، وقعت دولٌ تتبنـــى سياساتٍ اقتصاديةٍ كليةٍ رصينة بشكلٍ كبيرٍ في **أزمة مالية financial crisis** أو أزمةِ صرفٍ بدون وجود

أسباب واضحة لذلك. مما سبق نجدُ أنّ التنبؤ بالأزمات الماليةَ أمراً بالغ الصعوبة، مع أنّها تزيدُ من ظهور مجموعة دلائل مبكرة من مؤشرات التحذير. لا تشير **آثارُ العدوى contagion effects** إلى نموذجٍ واحد للأزمات، بل تؤكدُ الفكرة القائلة بوجودِ عدة أنواعٍ مختلفة للأزمات لكلٍ منها قواعدها وسلوكها الخاص بها.

أدت الأزماتُ الماليةُ إلى إسقاط حكومات، تدمير اقتصادات، والإضرارِ بحياة الأفراد. حفّزت التكاليفُ الهائلة للأزمات عدداً كبيراً من الأبحاث المركّزة حول أسبابِ الأزمات، طرائق منعِ حدوثها، وطرائق علاجها. يُراجع هذا الفصلُ عدداً من المواضيعِ الأساسيةِ في هذه الأبحاث والدراسات حيث يبدأُ بوصف نوعين من الأزمات التـــي حدثت خلال العشرينَ عاماً المنصرمة. ينتقلُ بعدها إلى مناقشةِ مجموعةٍ من القضايا الهامة بما فيها الخطواتِ التـــي يُمكن أن تتخذَها الدّولةُ لتجنّب الأزمةِ أو الحد من أثرها، وخياراتِ السياسات المتاحة لمواجهة الأزمة في حال حدوثها.

تمّ توجيهُ معظم الأبحاث في هذا المجال لوضع وصوغ مبادئَ رصينة من أجل الإصلاحاتِ المالية الدّولية. يُشارُ هنا إلى العديدِ من مقترحات الإصلاح التـــي وُضعت في السنوات الأخيرة كخطط إصلاحِ **الهيكل الماليِ الدّولي international financial architecture**. تدورُ محتوياتُ هذه الخطط غالباً حول مجموعةٍ من التغييراتِ المفترضة لصندوق النقد الدّولي (IMF) وغيره من المؤسسات المتعددة الأطراف التـــي تلعب دوراً في العلاقاتِ المالية الدّولية. يُعالج الجزءُ الأخيرُ من هذا الفصل اثنين من الأسئلة الأساسية حول هذا الموضوعِ وهي: هل يحتاجُ الاقتصاد العالمي **للمُقرض الأخير lender of last resort**؟ ما هي أنواع الشروط التـــي يمكن للدائن فرضها على متلقي مساعداته؟

تعريف الأزمة المالية

تُوجد مجموعةٌ متنوعة من الخصائص المحتملة للأزمة المالية، لكنّها عادةً، تتضمن أزمة سعر صرف، وأزمةً مصرفية، وأزمة مديونية، أو مزيجاً من هذه الأزماتِ الثلاث. لا تُشكلِ أسعار الصرفِ والأنظمةُ المصرفية والمديونيةُ عناصرَ الأزمةِ المالية فقط، حيث وُجد أنّها كانت، جزئياً، نقاطاً حساسةً في الأزمات المعاصرة كون هذه النقاط الثلاث تمثّل المتغيراتَ التـــي ينتشر من خلالها أثر العدوى للأزمة من بلدٍ لآخر وكذلك بين النظام المالي وباقي مكونات الاقتصاد.

تحدثُ **الأزمةُ المَصرفية Banking crisis** عندما يفقدُ النظام المصرفي القدرةَ على أداء وظيفته الاعتيادية في الإقراضِ، حيث تصبحُ بعض أو كل المصارف مهددةً بالعجز عن الوفاء بديونها. يُعد المصرف، مثلَ أي مشروع أعمالٍ آخرَ، عاجزاً عن الوفاء بديونه أو مفلساً إذا كانت قيمةُ أصوله تقل عن قيمة خصومه أو، بكلامٍ آخر، إذا كانت القيمة الصافية له سالبةً. يُعد الركود، الذي بدأ في كانون الأول من عام 2007، جُزءاً من الوقوعِ في أزمةٍ مصرفية كانت قد بدأت مبكراً من ذات العام والتـــي شملت العديدَ من المؤسسات المالية بما فيها المصارف.

تتمثّل الوظيفة الأساسية للمصارف في القيام **بالوساطة Intermediation** بين كلٍ من المُدخرين والمقترضين. ببساطة، تقومُ المصارف وغيرها من المؤسسات المالية بتجميع ادخارات القطاع العائلي وتجعلها متاحةً أمام قطاع الأعمال الذي يريد الاستثمارَ. يترتبُ على انهيار وتوقف مؤسسات الأعمال التـــي اقترضت من مصرف ما عدمَ قدرةِ ذلك المصرف على إعادةِ دفع مستحقاتِ المودعين لديه وقد يخرجُ أيضاً المصرف نفسه من العمل. تحدثُ مشكلةُ **فشل الوساطة Disintermediation** عندما تفقدُ المصارف قدرتها على العمل كوسيطٍ بين المُدخرين والمستثمرين – وهي مشكلةٌ خطيرةٌ تترتبُ عليها نتائجُ اقتصاديةٌ سلبيةٌ.

عندما يحدث ويفشل بنك أو شركةُ تأمينٍ أو شركةٌ ماليةٌ securities firm يفقدُ المستثمرون الذين اشتروا منتجاتها الماليةَ جزءاً من ادخاراتهم أو كلّها. يتم التأمينُ على المودعين في المصارف بتأمين الوديعة لكن حاملي الأوراق المالية السنوية المُشتراة عبر مؤسسات المضاربة نادراً ما يحصلون على هذا النوعِ من التأمين. تدفعُ خسارة الادخاراتِ القطاع العائلي إلى تخفيض إنفاقه الاستهلاكي مما يؤدي إلى انتشارِ الآثار الانكماشية بشكلٍ متزايدٍ في الاقتصاد. وهذه تماماً إحدى طرائق انتشار الأزمة في الاقتصاد. لنلاحظ أنّ المصارف غير المُتأثرة بالأزمة قد تتوقف أيضاً عن تقديم قروضٍ جديدةٍ كإجراءٍ احترازي، وهكذا تتباطأُ الاستثمارات الجديدة وقد تتوقف كلياً، ويحدث التخلي عن الوظائف، مما يهوي بالاقتصاد بشكلٍ عميقٍ ونحو حلقةٍ شريرةٍ من الركود اللولبـــي.

تحدثُ **أزمةُ سعر الصرف Exchange rate crisis** نتيجةَ انهيارٍ مُفاجئ وغير متوقعٍ في قيمة عملة بلدٍ ما ويُمكن أن يتم ذلك في ظل مختلف أنواعِ أسعارِ الصرف الثابتِ والمرن والمتوسط بينهما. في حال كان نظامُ سعر الصرف المعتمد هو إحدى صيغ السعرِ الثابت فإنّ الأزمة تتسببُ في خسارة الاحتياطياتِ الأجنبية تتبعها عمليةٌ مُفاجئةٌ لتخفيض قيمة العملة عندما تلوح بوادر نفاذ الاحتياطيات. الغايةُ من عمليةِ تخفيض قيمة العملة هي تكوينُ احتياطيات أو المحافظةُ على الكميات المتوفرة منها حالياً من خلال جعل سعر الصرف أقلّ توافقاً مع تفضيلات الأفراد الراغبين بتحويل أرصدتهم من العملة الوطنية إلى الدّولار أو أي عملة احتياطيات دولية أُخرى. إذا كان البلدُ يطبقُ إحدى صيغ سعر الصرف المرنِ، فإنّ أزمة سعر الصرف تتضمنُ تراجعاً سريعاً في قيمة العملة لا يمكن التحكّم به. تجدر الإشارة هنا إلى أنّه في حين لا يضمن أي نظام سعر صرف سلامةَ العملةَ الوطنية وقت الأزمة فإنّ الأبحاث الحالية تُفضلُ الفكرةَ القائلة بأنّ الدّول التـــي تقومُ بربط سعر صرف عملتها بعملة دولة أُخرى قد تكون أكثر تأثُّراً بأزمة سعر الصرف.

غالباً ما يترتبُ على أزمة سعر الصرف، بشكلٍ مشابه للأزمة المصرفية، انكماشٌ حادٌ في الاقتصادِ حيث توجدُ عدة قنواتٍ تنتقل من خلالها الآثار الانكماشيةُ ولكن يُعد النظامُ المصرفي واحداً من أكثر هذه القنوات شيوعاً؛ على سبيلِ المثال، قبل الأزمة الآسيوية في عامي 1997 و1998 قامت المصارف باقتراض الدّولار من أسواق رأس المال العالمية. الذي حصلَ لاحقاً هو أنّ انهيار عملات بلدان تلك المصارف قد قاد إلى حدوث ارتفاعٍ هائلٍ جداً في قيمة ديون هذه المصارف المقومة بالدّولار. بالنتيجة، فشلت الكثيرُ من المصارف

وحصلت مشاكل فشل الوساطة disintermediation فتوقفت الاستثماراتُ الجديدة وهوت الاقتصاداتُ في انكماشٍ حادٍّ.

تحدثُ **أزمةُ الديون Debt crisis** عندما يعجزُ المدينون عن السداد ويتوجّب عليهم إعادةُ جدولةِ ديونهم. من النادر أن يمتنع المدينون نهائياً عن تسديد ديونهم وفي معظم الحالات تتضمنُ إعادة جدولةِ الديون تخفيضَ سعر الفائدة، تمديدَ فترة التسديد وإعفاء أو سماحٍ جزئيٍّ أو مزيجٍ مما سبق. يُمكن أن يكون المدينون جهاتٍ عامةً أو خاصةً أو مزيجاً منهما كما يُمكن أن يكون الدَّين خارجياً أو محلياً. يُشير الدَّين الخارجي إلى الدَّين تجاه مُقرض أجنبـــي، بينما يُمكن أن يكون الدَّينُ المحلي تجاه الأجانبِ أو المواطنين في البلد لكن تنطبقُ عليه القواعدُ الوطنية. مثلاً، يُمكن تصنيفُ معظم ديون الحكومةِ الأمريكية على أنّها محليةٌ كونّها تخضعُ بمجملها للقواعد والشروطِ التـــي تُحددها القوانينُ والتشريعاتُ الأمريكية. تكون، تقريباً، كل الديون المحلية بعملةِ البلد المحلية وهذه مزيةٌ أُخرى لها مقابل الديون الخارجية والتـــي تكون عادةً بعملة أجنبية.

تؤدي عملية إعادة جدولة الديون إلى نشر الخسائر في الاقتصاد وقد تُحوّلُ المقرضين الذين كانوا سابقاً ذوي ملاءة مالية إلى عاجزين عن السداد لأنّ تقويم أصولهم يميل نحو الهبوط، وفي حال تراجعت قيم أصولهم كثيراً قد تصل إلى مستوىً يقل عن قيمة الخصوم مما يجعل المُقرِض في حالة عجزٍ. يُمكن أن تؤدي أزمة الديون إلى نشر الركود الاقتصادي بطرائق أُخرى أيضاً، ففي عقدِ التسعينات من القرنِ الماضي مثلاً، ركّزت الشركات والمصارف اليابانيةُ على تسديد الديون بعد انهيار فقاعةِ العقارات في نهاية الثمانينات وبداية التسعينات مما دفعها إلى تخفيض إنفاقها العادي وهذا أدى إلى تراجعٍ شديدٍ في الطلب الكلي في الاقتصاد، الأمرُ الذي قادَ إلى عقدٍ كاملٍ تقريباً من الركود. لأزمة اليورو التـــي بدأت عام 2011 خصائصُ مشابهةٌ حيث كانت العديدُ من مؤسسات الأعمالِ بما فيها المصارف غيرُ راغبةٍ بالإقراض والإنفاق وفضّلت تسديدَ الديون التـــي تراكمت عليها بعد انهيار فقاعة قطاع العقارات وخلال الانكماش.

مصادر الأزمات المالية العالمية

من الصحيحِ القولُ بأنّ كل أزمةٍ مالية عالمية هي فريدةٌ في منشئها والطريقة التـــي تتسببُ فيها بإضعافِ الاقتصاد؛ وبالرغمِ من ذلك، من المفيدِ التركيزُ على مصدرين منفصلين للأزمة. يكونُ النوع الأول ناتجاً عن وجود حالات عدمِ توازنٍ اقتصادي كلي مُحدّدةً ومميزةً وبالنسبة لهذا النوعِ يكونُ من الصعب التنبؤ بلحظة بدءِ الأزمة، لكن ما لم يتم تصحيحُ الظروفِ المؤدية لها، من المُؤكد تقريباً أن تنطلق الأزمة أخيراً. يحدث النوعُ الثانـــي بسبب التدفقات الطائرة أو السريعة لرأس المال المالي التـــي تدخلُ وتخرج من البلد بسرعة. قد يكون العامل المُطلِق للأزمة هو التغيّرُ في توقعاتِ المستثمرينَ والتـــي تحدث في وقت قد يعانـــي فيه القطاعُ المصرفي والمالي من الهشاشة والضعف. مع كلِّ ما تقدم، يُمكن أن يكونَ هذا النوعُ من الأزمات مُحيراً لأنّه في عدة حالاتٍ حديثةٍ أثّرت الأزمات على دولٍ ذاتِ موقعٍ دوليٍ قويٍ وتطبقُ سياساتٍ اقتصاديةً كليةً متوازنةً.

الأزماتُ الناجمة عن عدم التوازنِ الاقتصادي

حدثت خلالَ العقود القليلة الأخيرة عدةُ أزمات بفعل عدم التوازن الاقتصادي الكلي، وقد ترافقت في الغالبِ بنظام سعر صرف فاقمَ من عطوبية اقتصاد البلد. يأخذُ عدم التوازن الاقتصادي الكلي عدةَ صيغٍ بما فيها وجود عجزٍ كبيرٍ في الميزانية، عجوزات كبيرةٍ في الحساب الجاري، رفعُ أسعار الصرف، أو مستوياتٍ غير آمنة من ديون القطاع الخاص كما في سوقِ العقارات.

تاريخياً، لعبت السياساتُ المالية والنقدية الضعيفةُ دوراً، كما في الحالات التـــي تسمحُ فيها الحكومات بعجزٍ كبيرٍ في الميزانية أو بمعدلاتٍ عاليةٍ من التضخم. لنتذكر من الفصلِ العاشر أنّ التضخمَ الذي يكونُ أعلى نسبياً في البلد يقود إلى ارتفاعٍ حقيقيٍ في قيمة العملة المحلية الأمر الذي يزيدُ احتمال حدوث تدهورٍ في الحساب الجاري. الأمرُ المهم هو أنّه حتـــى التضخمَ المعتدلَ الذي يكون أعلى في البلد المحلي منه في بلدان الشركاء التجاريين لهذا البلد يُؤثّر في سعر الصرف الحقيقي ما لم تُتخذ إجراءاتٌ تصحيحيةٌ. لكن، يجب القول إنّه ليست كل الأزمات ناجمةً عن سياساتٍ مالية ونقديةٍ ضعيفة، فالكثيرُ من الأزمات تبدأ في القطاع الخاص حيث يحدث عدمُ التوازنِ نتيجةَ الاستثمار الزائد في قطاعٍ العقاراتٍ أو الأدواتِ المالية.

أظهرت الأزمةُ العالمية التـــي بدأت في عام 2007 العديدَ من أسباب الأزمات السابقة الذكر تبعاً للدولة وللفترةِ الزمنية. نبدأ من الارتفاع الذي حصل في أسعارِ المنازل في كلٍ من الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة وإسبانيا والعديد من الدّول الأُخرى حيث وجد مستثمرو القطاع الخاص، بما فيهم المصارف وشركاتِ التأمين وصناديق التقاعد والأفراد - العديدَ من الحوافز على الاستثمار في قطاعِ العقارات مما رفعَ الأسعارَ إلى مستوياتٍ لا يُمكن استمرارها والمحافظة عليها. ساهمَ في تسهيلِ هذه الاستثمارات عدمُ توازنٍ عالمي حيثُ قامت الدّول ذاتُ معدلاتِ الادخار المرتفعة والفوائض في الحساب الجاري بإقراض الدّول ذات العجز في حساباتها الجارية والطلب الكبيرِ على الاستثمار. بدأت الأزمةُ عملياً مع انهيارِ فقاعة العقارات حيث فقدت المصارف القدرة على الإقراضِ وأصبحت عاجزةً عن التسديد أو تقريباً وصلت لهذه الحالة، وقاد هذا إلى تعميقِ الانكماش الذي بدأ في الولايات المتحدة في أواخر العام 2007 الأمر الذي أدى إلى حدوثِ تراجعٍ كبيرٍ في إنفاق المستهلكينَ وقطاع الأعمال.

في المرحلةِ الأُولى، نجمت حالاتُ عدم التوازن في الكثير من الدّول عن قرارات القطاع الخاص الخاصة بالادخار والاستثمار. في المرحلةِ الثانية، بدأ تأثيرُ عدمُ توازن القطاع الحكومي مع تراجعِ الحصيلة الضريبية وارتفاع مستوى الإنفاقِ على البرامج الاجتماعية والرعاية الصحية بسبب عمل المُثبتات الأوتوماتيكية. يحدث دائماً، في فترات الانكماش، انخفاضٌ في الدخل الحكومي بسببِ تراجع مستوياتِ النشاط الاقتصادي والدخلِ في القطاع الخاص. بنفس الوقت ترتفع بشكلٍ غير متوقعٍ النفقاتُ الخاصةُ ببرامج دعم الدخل الخاصة بالبطالة، والرعاية الصحية، وحتـــى مدفوعات التقاعد وذلكَ كله بسبب تسريح العمالِ وفقدانهم لتمويل أصحاب

العمل للرعاية الصحية لهم و(أحياناً) بسبب تقاعد العمال مبكراً. يُعدُ كلٌ من انخفاض الحصيلة الضريبية وتزايد الإنفاق الاجتماعي مُثبتاتٌ أوتوماتيكية لأنَّ هذه التغييرات تحفيزيةٌ وتُعاكس جزئياً الانكماش. لكن، تقودُ هذه المثبتات وبشكلٍ مؤكدٍ إلى حدوث عجزٍ في الميزانية وفي بعض الحالات يتفاقم العجزُ ولا يُمكن تحمل استمراره.

ليست العجوزاتُ المتفاقمة أمراً محتوماً وهي تعتمدُ على العديد من العوامل الأُخرى مثل صحة النظام المصرفي وقدرة الاقتصاد على التكيف. مثلاً، مع بداية أزمة 2007-2009 واجهت عدةُ دولٍ في الاتحاد الأُوروبـــي مشاكلَ تخص تمويلَ الحكومة. في حالة اليونان، نجمَ عن الإدارة الاقتصادية الضعيفة سلسلةٌ من حالات الضعف فاقمتها الأزمةُ. في حالة العديدِ من الدّول الأُخرى تأذت الإدارة الجيدة للمالية العامة، والمستويات المنخفضة للديون، وتوازن الميزانية التـــي كانت قبل الانكماش بفعل الانكماش الشديد لاحقاً والذي تسبب في تراجعِ العوائد الضريبية وتزايدِ مدفوعات التقاعد وغيرها من الإنفاق الاجتماعي. ارتفعت مستويات العجز بشكلٍ كبيرٍ في كلٍ من إسبانيا والعديد من الدّول الأُخرى مما صعّب على الحكومة الإسبانية مسألة الاقتراض وزاد من شبح **العجز السيادي sovereign default** وهو أزمةُ دينٍ تعجز فيها الحكومة عن تسديد القروضِ التـــي حصلت عليها سابقاً.

الأزماتُ الناجمةُ عن تدفقاتِ رأس المالِ الطائر

ليست كل الأزماتِ ناتجةٌ عن عدم التوازناتِ الاقتصادية الكلية أو التوسعات غير المُحتملة للسياسات المالية والنقدية. أصبحت الاقتصادات الوطنية سريعة القابلية للعطب وبشكلٍ متزايدٍ لآثارِ التكنولوجيا التـــي تُحوّل بشكلٍ فوري كميات كبيرة جداً من رأس المال المالي من سوق إلى آخر. يمكنُ لآثار العدوى للأزمةِ وكذلك المستوى العالي للانفتاح المالي الذي تحقق خلال العقود القليلة الماضية أن تتدفّق عبر المحيطاتِ والحدودِ الوطنية. إنّ أفضل مثال على هذا النوعِ من الأزمات هو تلك الأزمةُ التـــي أصابت اقتصادات آسيا الشرقية في عامي 1997 و1998. ففي حين كانت اقتصاداتٌ عديدةٌ تعانـــي من عدة نقاط ضعف في القطاعات المالية، تأثّرت اقتصاداتٌ أُخرى مثل سنغافورة، وهونغ كونغ، وتايوان بشكل سلبـــي مع أنّها لم تكن تعانـــي من نقاط الضعف تلك.

إنّ السببَ الرئيس وراء تلك الأزمات هو التطاير الكبيرِ لرأس المال المالي حيثُ عززت التطوراتُ التكنولوجية هذا التطايرَ. أدت عواملُ مثل اكتشاف أسواقٍ ناشئة كبيرةٍ والرغبة عند المستثمرين الماليين في الدّول ذات الدخل المرتفع بتنويع استثماراقم في المحافظ الماليّة، أدّت إلى استثمار مئات ملياراتِ الدّولارات على امتداد العالم. بقيت معظمُ أموال الادخارات داخل الدّول تؤدي دورها، لكن دخلت كمياتٌ كبيرةٌ ومتزايدةٌ من هذه الادخارات إلى أسواق رأس المال العالمية حيث تستطيعُ التحرك بحرية أكبرَ نسبياً استجابةً لأسعار الفائدة وتوقعاتِ أسعار الصرف والأنشطةِ الاقتصادية المختلفة. يخلق هذا السلوكُ مجموعةً من الفوائد

وكذلك المشاكل أيضاً. مثلاً، غالباً ما يتابع مدراء استثمارات المحافظ المالية أنشطةَ بعضهم بعضاً من أجل الحصولِ على معلومات عن توجهات السوقِ مما يخلق سلوكاً جماعياً (سلوك القطيع) بإمكانه تعميق أي مشكلة صغيرة. يُمكن تفسير البداية المتمثّلة بخروج كميات بسيطة من الأموالِ خارج الاقتصاد على أنّها أخبارٌ سيئةٌ عن الظروف الحالية وقد تؤدي إلى تيار كبيرٍ من رأس المال المتطايرِ وعندما يحدثُ ذلك تتلاشى الاحتياطيات الأجنبية ويتهاوى سعر الصرف ويُمكن للقطاع المالي أن يبدو وبشكلٍ مفاجئ ضعيفاً جداً.

يُمكن أن تتعمقَ المشاكلُ أيضاً بسبب ضعف القطاع المالي والحالة التـــي تخطر هنا هي حالة قطاعٍ مصرفي يقترض من الخارج ويُقرض محلياً. في حال كانت الأموالُ المُقترضَة من السوق الدّولية قصيرة الأجل واستُعملَت لتمويل قروض طويلة الأجلِ مثل القروض العقارية، تبدأ المشاكلُ بالظهور عندما يحين موعدُ تسديد القروض الخارجية. تسير الأمورُ بشكلٍ جيد طالما أنّ الدائنين الدّوليين موافقون على تأجيلِ الديون وتقديمِ قروضٍ جديدةٍ ولكن حالما يرى هؤلاء الدائنون أنّ مشكلةً ما تخص المصرف المُقترض تلوح في الأفق فسرعان ما يرفضونَ تمديد الديون مما يتسببُ في مشكلة سيولة إذا كانت أصولُ المصرف متعلقة بقروضٍ عقارية. تُعد العقارات غير سائلة نسبياً في الأجل القصيرِ كما أنّه لا يُمكن استعمالها في تسديد الديون. عندما تواجه عدةُ مصارف أُخرى مثل هذه المشاكل، تؤدي محاولاتها إلى التخلص من عبء العقارات وبيعها إلى تخفيضٍ جديد في أسعارها مما يُقوّض قدرةَ النظام المصرفي على الوفاء بالديون وذلك لأنّ كل بنك يمتلك استثماراتٍ عقاريةً يجد نفسه وبشكلٍ مُفاجئ يحتفظُ بمحفظة مالية ذات قيمة متناقصة.

يُعد هذا النمطُ من السيناريو مثيراً للمشاكلِ بشكلٍ خاصٍ كونه يُمكن أن ينتهي بأحد اتجاهين؛ أي يُمكن أن يحل مشاكلهُ بنفسه بدون حصول أزمةٍ وذلك إذا حصلَ ووافق الدائنون الدّوليون على تقديمِ ائتمانٍ أو قروضٍ جديدةٍ في حين تعمل المصارف على بيع أصولها طويلة الأجل. بالمقابل، إذا توقعَ المستثمرون الدّوليون حصولَ أزمةٍ ونتيجةً لذلك رفضوا إعطاء المصارف المحلية الوقت الذي يحتاجونه من أجل تحويل أصولهم غير السائلة إلى أُخرى سائلة عندها تصبح الأزمة تنبؤاً يُحركُ نفسه بنفسه. يدفع الاعتقاد بحصول أزمةِ الدائنين إلى رفض تأجيل الديونِ المصرفية وتصبح المصارف ذات الأصول غير السائلة عاجزةً عن الإيفاء بالتزاماتها.

تُعد أجزاءٌ عديدةٌ من هذا السيناريو مُقلقةً بالنسبة للاقتصاديين وصانعي السياسات. أولاً، توجد مجموعةٌ متعددةٌ من النتائج المحتملة – أو بالتعابير الاقتصادية، توجد *توازنات متعددة multiple equilibria* – وذلك تبعاً لاستجابة وتصرف الدائنين الدّوليين. ثانياً، إنّ إحدى هذه النتائج هي حصول أزمة، وهي أزمةٌ ذاتية الدفعِ فهي ليست مُحددةٌ مسبقاً كما أنّها ليس بالضرورة أن تحدث. ثالثاً، تُؤثّر الأزمة على تلك المصارف التـــي تكون بشكلٍ كبيرٍ قويةً، ولكنّها تعانـــي من عدم توافقٍ بين تاريخ استحقاق ديونها واستحقاق أصولها. بكلامٍ آخر تكون هذه المصارف ضعيفة السيولة ولكنها ليست معسرة أو عاجزة عن الدفع.

يبدو أنّ هذه العوامل تشير إلى احتمال إمكانية تلافي حدوث مثل هذه الأزمات. يتطلّبُ ذلك، جزئياً أن تولي المصارف اهتماماً أكبر إلى تاريخ الاستحقاق بين ديونها وأصولها. في بعضِ الحالاتِ، يتطلب هذا مستوىً

أعلى من المراقبة والتنظيم من جانبِ السلطات المصرفية. وكذلك، يجب أن يكون الدائنون الدّوليون ملمينَ بشكلٍ أكبرَ بأنشطة زبائنهم المقترِضين ويحتاج ذلك لتدفقات أكبر من المعلومات، تطبيقُ الإجراءات المحاسبية المعيارية، وبشكلٍ عامٍ شفافيةً أكبر في الأنظمة المالية المحليةً والعالمية. أخيراً، فور حصول أزمةٍ يجب على المنظمات الدّولية مثل صندوق النقد الدّولي التـي تُدعى لتقديم قروضٍ إسعافية طارئة أن تُميز بينَ مشكلتـي العجز عن التسديد وعدم القدرة على التسييل. يُعد هذا التمييز أكثر تعقيداً مما يبدو، لكنّه حاسمٌ، لأنّ الاستجابةَ المناسبة تتغير تبعاً للمنظور قصير الأجل أو متوسط الأجل بالنسبة للبلد المُقترِض.

دراسة حالة

أزمة البيزو المكسيكي في عامي 1994 و1995

في حالة انهيار البيزو المكسيكي والأزمة التـي نجمت عن ذلك وبدأت في نهاية العام 1994 توجدُ عناصرٌ من كلا نوعي الأزمة تلك التـي تنتج عن عدم التوازنات الاقتصادية الكلية وتلك الناجمةُ عن تدفقات رأس المال المتطاير وضعف القطاع المالي. من جهة أُولى، وُجدت إشاراتٌ مؤكدةٌ لحالات عدم توازنٍ اقتصاديٍ كلي من ضمنها سعرُ صرف حقيقي مقوّم بأعلى من قيمته وعجزٌ كبيرٌ في الحساب الجاري. من جهة ثانية، اتبعت الحكومةُ المكسيكية سياسةً ماليةً صارمةً نسبياً، ولم تقم بحساب مدفوعات الفائدة الخارجية المترتبة على ديونها وكانت ميزانية الحكومة في حالة فائض ولم تكن في عجز. بشكل مماثل، تراجعت معدلات التضخم مع بدايات عقد التسعينات من القرن العشرين ووصلت إلى مستوى 7 بالمئة بشكل إجمالي في العام 1994 متراجعةً عن مستوى 22.7 بالمئة في العام 1991. خلال الفترة ما بين 1990 و1993 شهدت المكسيك تدفقات رأسمالية داخلة تُعادل 91 مليار دولار أي بمتوسط قدره 23 مليار دولار سنوياً وهو الأعلى بين الدّول النّامية. أخذ تدفق رأس المال الداخل الصيغ التالية: استثمارات خاصة في المحافظ المالية (61 مليار دولار)، استثمار مباشر (16.6 مليار دولار) وقروض مصرفية (13.4 مليار دولار).

شجعت إدارةُ الرئيس Salinas (1988-1994) بفعالية التدفقات الكبيرة الداخلة للرأسمال الأجنبي من أجل المحافظة على معدلات الاستثمار عند مستوياتٍ أعلى من تلك التـي تستطيع الادخاراتُ المكسيكية المحليةُ تأمينها. تذكّر من الفصل التاسع المتطابقة الاقتصادية الكلية التي تنصُ على أنّ الادخارات الخاصة مضافاً إليها رصيد ميزانية الحكومة يجب أن تتساوى مع الاستثمار المحلي مضافاً إليه رصيد الحساب الجاري:

$$S_p + (T - G) = I + CA$$

في عام 1994 لم تكن الادخاراتُ المكسيكية التـي شكلت نحو 14 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي تغطي الاستثمارات التي وصلت إلى 20 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي ما لم يتحقق تدفقٌ داخلٌ للإدخارات من بقية دول العالم. حققَ الحساب الجاري في المكسيك عجزاً بمقدار 5 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي في عام 1991 و6.5 بالمئة في كل من عامي 1992 و1993. سمحت التدفقاتُ الهائلة للبضائع والخدمات الأجنبية بالمزيد من الاستثمارات حيث أمّنت السلعَ الرأسمالية التي لم تكن المكسيك قادرةً على إنتاجها بنفسها، كما سمحت أيضاً بإشباع الطلب الاستهلاكي من السلع الأجنبية مما سمح للمصانع المحلية بالتخصص في إنتاج السلع الاستثمارية. كانت تلك السياسة التي انتهجتها حكومة الرئيس ساليناس وبدت كأنّها كانت جيدة. دخلت اتفاقيةُ التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA) بين كندا والولايات المتحدة والمكسيك حيز التطبيق في الأول من شهر كانون الثاني من عام 1994 وخلال تلك السنةِ ازدادت التجارة بين الولايات المتحدة والمكسيك بنحو الربع (23.7

بالمئة). عززت النافتا الثقةَ بالاستقرار المؤسساتي في المكسيك وضمنت دخول كل السلع المُصنّعة في المكسيك إلى الأسواق الأمريكية الغنية.

خلال عام 1994، بدأ سوقُ رأس المال العالمي بالتحول نحو مزيد من المحافظة والابتعاد عن المخاطرة. في شهر شباط من نفس العام، أدت تحركاتُ أسعار الفائدة في الولايات المتحدة وتحركاتُ أسعار الصرف حول العالم إلى خسائر كبيرة لعدد من المصارف والمستثمرين الآخرين. وهكذا عمل مُدراء المحافظ المالية على إعادة تقويم استثماراتهم والبحث عن طرائق لتخفيض مستوى تعرضهم للمخاطر. كذلك دفعت الأحداثُ السياسية المستثمرين إلى إعادة تقويم مواقعهم المالية في المكسيك. أولاً، في الأول من شهر كانون الثاني من عام 1994 وفي لحظة بدء تفعيل اتفاقية النافتا ثار المزارعونَ الفقراء في أفقر ولاية مكسيكية وهي ولاية شياباس ضد الحكومة الفيدرالية. ثانياً، في آذار تم اغتيال المرشح الأقوى للرئاسة خلال الحملة الانتخابية الرئاسية. في حين شجعت الظروف المؤدية إلى توقيع وتطبيق اتفاقية النافتا وجهةَ النظر القائلة بأنّ المكسيك بلدٌ آمنٌ ومستقرٌ ومتحضرٌ، صدمت هذه الأحداثُ المستثمرين ودفعتهم لإعادة النظر بأفكارهم. وهكذا بدا أنّه وفق المنطق المالي الصحيح لابد من تخفيض مستوى التعامل مع المكسيك فقام العديدُ من المستثمرين داخل وخارج المكسيك ببيع أصولهم المقوّمة بالبيزو.

خلال أقل من ثلاثة أسابيع من توليه الرئاسة في بداية كانون الأول من عام 1994 وافق الرئيسُ Ernesto Zedillo[1] أخيراً بأنّ البيزو مقوّمٌ بأعلى من قيمته وأعلنَ عن تخفيض قيمته بنحو 15 بالمئة. طبيعياً، كان من الممكن تفسيرُ هذا الإجراء على أنّه تحركٌ حذرٌ ومسؤولٌ لمعالجة مشكلة ارتفاع تقويم العملة. لكن لسوء الحظ، كان الاقتصاديون وتجار العملات قد توقعوا تخفيض قيمة البيزو بحدود 20-30 بالمئة وهكذا أوحى تصرف الرئيس زيديلو وكأنّ إدارته لم تتفهم مستوى عمق الأزمة. بالنتيجة، بدلاً من تحقيق الأثر المُهدّئ الذي سعى إليه فقد تسبب تصريحُ الرئيس زيديلو بتخفيض قيمة البيزو بــ 15 بالمئة في دفع أسواق المال والعملات نحو اضطرب أكبر. لذلك، غادرت كمياتٌ أكبر من رأس المال البلد، وتراجعت احتياطيات الدّولار، كما تعرضت موثوقيةُ سياسات سعر الصرف المكسيكية لتساؤل وشك شديدين.

بعد يومين من إعلان تخفيض قيمة العملة، صرّحت الحكومةُ المكسيكية بأنّها ستتحول نحو سعر صرف عائم. بالرغم من كون ذلكَ الإجراء صحيحاً، لكن الضرر كان قد تحقق حيث تابعَ رأس المال الوطني والأجنبي مغادرةَ البلاد. بحلول شهر آذار من عام 1995 كان سعر البيزو قد تراجعَ إلى أكثر من سبعة بيزو للدولار الواحد، أي بخسارة تُعادل 50 بالمئة من قيمته في بداية كانون الأول من عام 1994 (انظر الشكل 1.12).

عالجَ الرئيسُ زيديلو المشاكل قصيرة الأجل للأزمة وذلك بطلب الدعم المالي من الشركاء في النافتا ومن صندوق النقد الدّولي. وصلت الإغاثةُ في أواخر شهر كانون الثاني من عام 1995 بصيغة سلسلة من الائتمان والقروض وخلال عدة أسابيع تمت تهدئة أسواق العملات وتراجعَ معدل طيران رأس المال مع اطمئنان حائزي الأصول المقوّمة بالبيزو إلى أنّ الحكومةَ ستقوم بتحويل أية مبالغ بالبيزو إلى الدّولار. كسبَ البيزو جزءاً من قيمته التي كان قد خسرها ومع نهاية شهر نيسان من العام 1995 كان يتم تبادله عند سعر ستة بيزو مقابل واحد دولار.

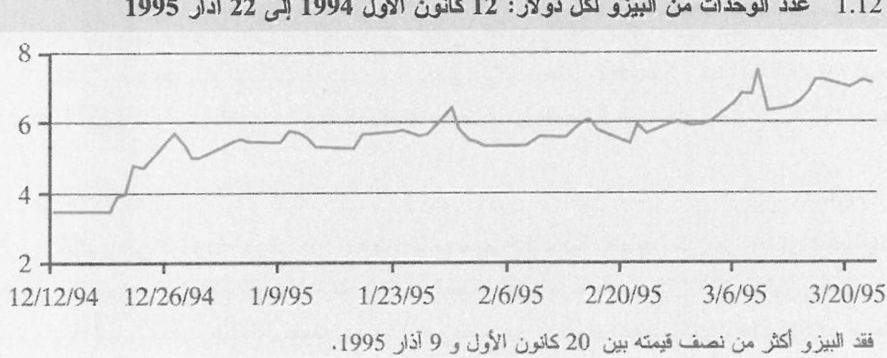
تمت معالجةُ المشاكل متوسطة وطويلة الأجل من خلال حزمة من إجراءات **التقشّف austerity** التــي تضمنت تخفيضَ الإنفاقِ الحكومي وزيادةَ الضرائب (زيادة T وتخفيض G) وتخفيضَ مستويات الاستهلاك. أدى العجزُ الكبيرُ في الحساب الجاري في نهاية عام 1994 إلى زيادة عطوبية النظام المالي المكسيكي لتحركاتِ رأس المال المتطاير وكان مسؤولاً

---

[1] هو اقتصادي وسياسي مكسيكي وُلد في عام 1951 وتولى رئاسة المكسيك خلال الفترة من الأول من كانون الثاني من عام 1994 وحتى الثلاثين من تشرين الثاني من عام 2000.

بشكل جزئي عن جفاف احتياطيات الدّولار. لذلك كانت سياساتُ تخفيض الإنفاق خطوةً مناسبةً في طريق معالجة الأزمة، لأنّ زيادةَ الضرائب وتخفيضَ الإنفاق الحكومي ستساعدُ في تخفيض مستوى عجز الحساب الجاري. تمَّ كذلك رفعُ أسعار الكهرباء والبنزين (وكلاهما كان يتم تأمينه من خلال المؤسسات المملوكة من قبل الحكومة)، وتمَّ تقييدُ الائتمان من خلال زيادات حادة في أسعار الفائدة وفرض حدود جديدة على الإقراض المصرفي. أدت هذه الإجراءاتُ إلى تخفيض الاستهلاك وتحفيز ودفع الادخار مما ساعدَ في تأمين كمية كبيرة من الأموال لأجل الاستثمار وتخفيض مستوى اعتماد البلد على التدفقات الداخلة لرأس المال الأجنبي. لكن تسببَ تراجع مستويات الاستهلاك والإنفاق الحكومي بحدوث انكماش؛ حيث تراجع الناتج المحلي الإجمالي المكسيكي بـــ 6.2 بالمئة في عام 1995 وفقدَ أكثر من نصف مليون فردٍ وظائفهم.

الشكل 1.12 عدد الوحدات من البيزو لكل دولار: 12 كانون الأول 1994 إلى 22 آذار 1995



فقد البيزو أكثر من نصف قيمته بين 20 كانون الأول و 9 آذار 1995.

Source: Federal Reserve Board, http://www.federalreserve.gov/releases/H10/hist/.

ما يزالُ المحللون يتعلمون الدروس المستقاةَ من أزمة انهيار البيزو، لكنَّ بعض الأمور بقيت خارج الاهتمام. بالنسبة للمكسيك، لقد ثبت عدمُ استقرار السياسة المعتمدة على التدفقات الداخلة الكبيرة للادخارات الأجنبية من خلال تكوين فائض كبير في الحساب المالي (عجز الحساب الجاري). فقد تمَّ استثمار كميات كبيرة من رأس المال الأجنبي في استثمارات مالية قصيرة الأجل بدلاً من الاستثمار المباشر طويل الأجل. ليس هذا التوزيع غير آمن بشكل طبيعي ذاتي، لكن ما إن أصبحَ البيزو مرتفعَ القيمة حتى خافَ المستثمرون المحليون والأجانب من عملية مفاجئة لتخفيض قيمته يُمكن أن تذهبَ بقيمة أصولهم ولذلك بدؤوا بتحويل كميات كبيرة من البيزو إلى الدّولار. بالإضافة لذلك، فقد بيّنت أزمةُ البيزو مدى صعوبة تنفيذ عملية طبيعية لتخفيض قيمة العملة في ظل نظام سعر الصرف الثابت الزاحف. لقد كانَ تخفيضُ قيمة البيزو بنسبة 15 بالمئة خطوةً حذرةً في الاتجاه الصحيح، لكن بدلاً من تهدئة مخاوف السوق، فقد قوّضت مصداقية وموثوقية نظام سعر الصرف. منذ حدوث الأزمة، يجادلُ الكثير من الاقتصاديين من أجل إما تثبيتٌ كاملٌ لأسعار الصرف مع عدم اتباع سياسة نقدية استنسابية، وإما سعرُ صرفٍ عائمٍ مثل ذلك الذي طبقته المكسيكُ منذ ما بعد الأزمة.

قضايا محلية في تجنّب الأزمة

ليس ممكناً تجنّب كلِّ الأزمات؛ لكن مع ذلك توجدُ عدة إجراءاتٍ يُمكن للدول اتخاذها من أجل تخفيف احتمالِ حدوث الأزمات وكذلكَ الأضرارَ التـــي تتسبب بها في حَالِ حدوثها. بالإضافةِ إلى الحاجة إلى المحافظةِ على تطبيقِ سياساتٍ ماليةٍ ونقديةٍ موثوقةٍ وذاتِ مصداقيةٍ يتوجب على الحكومة الاستمرار في المراقبة

والإشراف والتنظيم النشطِ للنظام المالي وتقديمِ المعلومات في الوقت المناسبِ عن المتغيرات الاقتصادية الرئيسة مثل موجوداتِ المصرف المركزي من الاحتياطيات الأجنبية.

في هذهِ المجالات، يُعد وضع سياسات فعّالة أمراً سهلاً نسبياً، لكن في مجالات أُخرى يوجدُ تنوعٌ كبيرٌ في آراء الخبراء ويبقى الإجماع غير مُؤكد. هلْ يتوجب على الدّول أن تكفلَ مصارفها المتعثّرةَ، وما هي العقوبات التـــي يجب فرضها في حالِ حدث ذلك؟ هل يتوجب على المصارف الحدُّ من التدفقات الداخلة والخارجة لرأس المال الأجنبـــي؟ ما هو نوعُ نظام سعر الصرف الأكثرُ استقراراً؟ هل صحيح أنّه في بعضِ المجالاتِ لا يوجد سياسةٌ واحدةٌ مُثلى لتجنب حدوث أزمة وأنّ لدى الدّول تنوعاً في الخيارات الممكنة بنفسِ القدر؟ في تلك الحالات، من الممكن أيضاً وجودُ خياراتٍ تكون أفضل في حالات بعض الدّول ولكن ليس في غيرها وذلك تبعاً للظروفِ السائدة داخل البلد؟

المخاطرُ الأخلاقيةُ وتنظيم القطاع المالي

عندما يختلُ عمل القطاع المالي تنتشرُ المشاكلُ في كل فروع الاقتصادِ الأُخرى حيث تجفُ مصادر الائتمان، وتتوقفُ الاستثمارات، ويدب القلقُ في القطاع العائلي حول ادخاراته المفقودة، ويتراجعُ الاستهلاك، ويقع الاقتصاد في مشكلة الانكماش. مما سبق يتبين وجود حافزٍ كبيرٍ من أجل المحافظةِ على استمرارية عمل القطاع المالي حتـــى لو تطلّبَ ذلك قيامَ الحكومة بإنفاقِ العوائد من أجلِ المحافظة على هذا القطاع في مستوى العمل.

يضعُ ما تقدمَ المخططينَ راسمي السياساتِ في مأزق، حيث إنّ معرفة الأفراد أنّه ستتم كفالتهم إذا أخفقوا ستدفع بهم، بما في ذلك المصرفيين لتقبل درجات أعلى من المخاطرة. في حالِ التخلصِ من تكاليف الفشل فإنّ ذلك يُزيلُ أيضاً حوافزَ المؤسسات داخل القطاع المالي من أجل اتخاذ احتياطاتٍ عاديةٍ ومن أجل التصرف بمسؤولية. بالتعابير الاقتصادية، تُسمى هذه الحالةُ مشكلةَ **المخاطرِ الأخلاقيةِ Moral hazard**. تحدثُ هذه المشكلةُ في الحالة التـــي يوجد فيها حافزٌ لحجبِ معلوماتٍ هامة أو للتصرف بطريقة تُحقق منافع فردية على حساب الهدف العام. مثلاً، عند بيع سيارةٍ مستعملة يكون لدى البائع حافزٌ ماليٌ بعدمِ الإفصاح عن المعلوماتِ السلبية حول السيارة، كذلك يكونُ لدى الأفراد الباحثين عن تأمينٍ على الحياةِ حافزٌ على عدمِ الإبلاغِ عن المعلوماتِ السلبية عن صحتهم. بشكلٍ مماثلٍ، في القطاع المالي يوجد لدى المصارف والمؤسسات الأُخرى حافزٌ لقبول استثماراتٍ أكثر خطورة تدر عوائدَ أكبر إذا علموا بأنّه ستتم كفالتهم.

لا يُمكن تفادي مشكلة المخاطر الأخلاقية في حالة اتباعِ سياسةٍ عامة لحماية النظام المالي من الانهيار. يوجد إجماعٌ عامٌ بأنّ أحد مفاتيح التخلصِ من مشكلةِ المخاطر الأخلاقيةِ في المؤسسات المالية هو زيادةُ **متطلبات رأس المال capital requirements** بما يُمكّن من رفع مستوى رأس المال المُتاح في وقتِ الأزمات. يتضمّن رأس المال عناصر مثل حقوق مالكي الأسهم، الأرباح المُحتجزة، احتياطيات المصرف وبعض العناصر المالية الأُخرى. تُشكلُ هذه العناصر بمجموعها استثمار المالكين في المصرف. تم التوقيع على عدة اتفاقياتٍ

دولية تُنظّمُ مستويات رأس مال المصارف، تُعرف بمجملها **بتوصيات بازل Basel Accords** بما فيها بازل 3 التـــي تمَّ التوقيعُ عليها في عام 2010. بالإضافة إلى معالجةِ مشكلةِ المخاطرِ الأخلاقيةِ، تحاول توصيات بازل أيضاً رفع مستوى صحةِ النظامِ المصرفي من خلال وضع معاييرَ جديدةٍ حول مراقبة المصارف، الإفصاح عن المعلومات، واختبارات الضغط. تمَّ وضع التوصيات الأخيرة من أجل إعلام المصرف بشكلٍ مسبقٍ عن نقاط ضعفه من خلال إخضاعه لعدة أنواع من الصدمات السالبة الافتراضية. بما أنّ التوقيع على أحدث مجموعة من توصيات بازل (بازل 3) قد تمَّ في عام 2010 فإنّها لم تخضع للاختبارِ في أزمةٍ جديدةٍ كما يوجدُ عدم إجماعٍ حول فعاليتها الحقيقية في المساهمة بمنعِ حدوث أزمةٍ ماليةٍ كبيرةٍ أُخرى.

سياسةُ سعرِ الصرف

تبنّت العديدُ من الدّول، خلال عقدي السبعينات والثمانينات من القرن الماضي، نظامَ سعر الصرف الثابت الزاحف، وكان ذلك في الغالب جزءاً من إستراتيجيةٍ لمحاربةِ التضخم. ذكرنا في الفصلِ العاشرِ بأنّ نظام التثبيت الزاحف لسعر الصرف يتضمنُ تثبيتَ سعر الصرفِ مقابل إحدى العملات العالمية الأساسية مثل الدّولار أو اليورو أو مقابلَ سلةٍ من العملات تتضمنُ عملاتِ الشركاء التجاريين الرئيسيين لهذا البلد. يتضمنُ الجزء الزاحف من نظام سعرِ الصرف الثابت هذا تخفيضاً في قيمةِ العملة بمقدارٍ ثابتٍ وبشكلٍ منتظمٍ غالباً بشكلٍ يومي. القصد من تثبيتِ قيمة العملة هو ضمانُ استقرار سعر الصرف الحقيقي في بلد يرتفع فيه معدلُ التضخم فوق مستوى شركائه التجاريين. إذا كانَ مستوى التضخم المحلي أعلى من مستوى التضخم الأجنبـــي فيُمكن من خلال تخفيضِ سعر الصرف الاسمي المحافظةُ على ثباتِ سعر الصرف الحقيقي. يُعرّف سعر الصرف الحقيقي كما يلي:

$$R_r = R_n (P^* / P)$$

عندئذٍ إذا كانَ التغيّر في P (الأسعار المحلية) أكبر من التغير في *P (الأسعار الأجنبية) فإنّه يجبُ رفع سعر الصرف الاسمي R_n (تخفيض قيمة العملة) وذلك من أجلِ المحافظة على ثبات سعرِ الصرف الحقيقي. تتطلبُ المحافظةُ على ثباتِ سعرِ الصرف قيامَ السلطات النقدية باتباعِ سلوكٍ منضبطٍ في خلقِ نقود جديدةٍ بمعنـــى ألا تكون مُحفّزة للتضخم. بالإضافة لذلك، تحاول الدّول بشكلٍ مستمرٍ تعزيز التوجه المضاد للتضخم لسعر الصرف المثبت الزاحف من خلال التخفيض المقصود لقيمة العملة بمعدل أبطأ من قيمة الفرق بين التضخم المحلي والأجنبـــي مما يحقق تحسّناً حقيقياً في سعر الصرف يُقصد منه العمل ككابحٍ للتضخم المحلي حيث تصبح السلع المستوردة أرخص بالقيم الحقيقية مما يُحجّم الزيادة في الأسعار التـــي كان المنتجون المحليون قادرين على فرضها. حققَ استخدام سعر الصرف بهذا الأسلوب نجاحات متفاوتةً في المساعدة في التحكم بالتضخم، لكنّه أدى في عدة حالاتٍ إلى ارتفاع شديدٍ في تقويم سعر الصرف الحقيقي مما زاد من إمكانية تعرّض البلد لأزمة.

توجد طريقة أُخرى يزيد عبرها، نظام سعر الصرف المثبت الزاحف من حساسية البلد للأزمة وهي أنّه من

الصعب أحياناً، من الناحية السياسية، تغييرُ هذا النظام في حال ارتفعت قيمة العملة. عندما تعلن حكومةٌ ما عن تغيير نظام سعر الصرف الذي تتبعه فإنّها تُخاطر بفقدان مصداقيتها. يتكيّف كل الفاعلين الاقتصاديين المحليين والأجانب مع النظام القائم لسعر الصرف، لذلك يؤدي أي تخفيضٍ كبيرٍ مُفاجئ في قيمة العملة إلى حدوث خسائرَ اقتصادية وإلى فقدان الثقة بالمُخططين وصانعي السياسات في البلد. بالنتيجة، من الشائع أن تتأخر الدّول في معالجة مشكلة ارتفاع قيمة العملة وعندما يبدأ التصحيح يجب أن يكون شاملاً ولنا في نهاية نظام سعر الصرف الثابت الزاحف في المكسيك خير مثال على ذلك.

الرقابة على تدفقات رأس المال

تبنـى الكثير من الاقتصاديين الفكرة القائلة بأنّ حرية حركة رأس المال هي هدفٌ مرغوبٌ كونها تتيح للمستثمرين إرسال رأسمالهم المالي إلى حيث تكون العوائد أعلى ما يُمكن، مما يزيد مستوى الرفاهية العالمي من خلال تخصيص رأس المال المالي في أفضل مجالات استخدامه. في نفس الوقت، تتيح حرية انتقال رأس المال للدول تحقيق مستويات استثمارٍ أعلى مما تُتيحه ادخاراتها المحلية لوحدها والتـي أيضاً بدورها تزيد من الرفاهية العالمية عندما يوجد مشاريع استثمارية عالية القيمة وادخارات غير كافية لتغطيتها. مع هذا، يدّعي آخرون أنّ المكاسب، المُترتبة على الحرية التامة لانتقال رأس المال، نظريةٌ فقط و لم تتحقق بشكلٍ كاملٍ على أرض الواقع. بالإضافة إلى ذلك، تترتب على انتقال رأس المال تكاليفٌ كبيرةٌ جداً بشكل أزمةٍ اقتصادية كلية ولابد من مواجهة هذه التكاليف مقابل أي كسب اقتصادي.

تبقى هذه القضية غير محسومةٍ وبالرغم من اتفاق الاقتصاديين على أنّ التبادل التجاري الدّولي السلعي والخدمي يزيد من رفاهية البلد، يوجد مستوى أقل من الإجماع حول فوائد الانتقال الحُر لرأس المال. لا تقتصر أسباب عدم الاتفاق هذا على مقارنة المكاسب المحتملة للتدفقات الداخلة لرأس المال مع التكاليف المحتملة للتدفقات الخارجة المفاجئة له لكنّها تتضمن أيضاً جدلاً ومناقشاتٍ حول القدرة الفعلية **للرقابة على تدفقات رأس المال capital controls** لمنع تحركات رأس المال سواء كانت الرقابة على حركة رأس المال تستطيع وقف الأزمة فور حدوثها أم إذا ما كان من الأفضل وضع حدودٍ للتدفقات الداخلة والتدفقات الخارجة أو كليهما.

خلال معظم سنوات القرن العشرين كانت الدّول تحترس من مشكلة حركة رأس المال من خلال تقييد تنقله ويتضح من ذلك بأنّ الدّول كانت قادرةً على منع رأس المال من عبور حدودها، لكن ما كان ممكناً وصحيحاً في عام 1970 أصبح الآن مشكوكاً به كثيراً. لقد أدى كل من النمو في أسواق السندات الناشئة وتطبيق التكنولوجيا لتسهيل تحويل رأس المال إلى توفير الحوافز والوسائل للمستثمرين من أجل إرسال رؤوس أموالهم إلى الخارج.

بشكلٍ طبيعي، يتم فرض القيود على تدفق رأس المال من خلال وضع حد للصفقات التـي تُشكل جزءاً من الحساب المالي لميزان المدفوعات. (انظر الفصل التاسع من أجل الحصول على شرحٍ لمكونات ميزان

المدفوعات). أما تحركات رأس المال الخاصة بالصفقات المرتبطة بالحساب الجاري فهي مسموحةٌ عادةً لأنّها ضروريةٌ من أجل التجارة. بالنتيجة، تكمن إحدى الطرائق المهمة التـي تستطيع الشركات من خلالها الالتفاف على تقييدات حساب رأس المال من خلال رفع قيمة فاتورة المستوردات الأمر الذي يُتيح لهم إمكانية تسديد مدفوعاتٍ في الخارج أكبر من المبلغ المطلوب لشراء تلك المستوردات. بشكلٍ آخر، تستطيع الشركات تخفيض القيمة الورقية للصادرات بحيث تصبح المدفوعات الواردة المُصرح عنها أقل من المدفوعات الحقيقية ويتم استثمار الفرق خارج البلد من دون إعلام السلطات في ذلك البلد. مع أنّ هذه التصرفات شائعة وربما تمثّل نوعاً من الاحتيال، يبقى الفساد الصريح على شكل رشوة، يمثّل أيضاً إمكانيةً من أجل إخراج الأموال خارج البلد.

وعما إذا كانت هذه الممارسات تجعل الرقابة على التدفقات الخارجة لرأس المال غير فعّالة كلياً يبقى موضوعاً مفتوحاً للنقاش، فإنّها من الواضح أنّها تقلل من مستوى فعالية الرقابة على التدفقات الرأسمالية. لهذا السبب، وكقاعدةٍ عامة، تبدو القيود على تدفقات رؤوس الأموال الداخلة فعّالة أكثر من القيود على التدفقات الخارجة. تأخذ القيود على التدفقات الداخلة عدة صيغٍ لكنّها تشترك في نفس الهدف وهو محاولة تخفيض رأس المال قصير الأجل الطائر الذي يُمكن أن يزيد من حجم الموجودات السائلة الجاهزة للهروب من البلد.

لكن، لا يُمكن وقف الأزمة فور حدوثها بوساطة القيود على التدفقات الداخلة لرأس المال. نتيجةً لذلك، يوجد جدلٌ مستمر حول المنفعة من فرض هذه القيود على التدفقات الخارجة لرأس المال بعد بدء الأزمة. بما أنّ الكثير من الأزمات تتضمن هجوماً مضارباً على عملة البلد الوطنية، يجادل بعضهم بأنّه يُمكن من خلال تحديدٍ مؤقتٍ لحجم التدفقات الخارجة لرأس المال المساعدة في وقف الأزمة من خلال التخفيض المصطنع في حجمِ الطلبِ على الصرف الأجنبـي. نظرياً، يُمكن أن يقوي ذلك قيمة العملة الوطنية ويبدد التوقعات بحدوث انخفاضٍ كبيرٍ في قيمتها.

في منتصف الأزمة الآسيوية، اتبعت ماليزيا هذه السياسة على الرغم من وجود عددٍ من التحذيرات بأنّها ستقوّض ثقة المستثمرين بالسياسات الماليزية، وبأنّها ستفقدهم الاتصال بأسواق رأس المال العالمية، وتؤذي الاقتصاد في الأجل الطويل. لكن، لم تحدث أيٌّ من هذه التوقعات الرهيبة وتعافت ماليزيا من الأزمة بنفس السرعة مثل كوريا التـي انتهجت أسلوباً آخر وقامت بوقف بعض إجراءاتها الرقابية على تدفقات رأس المال. تمثّل حقيقة أنّ سياستين مختلفتين قد حققتا تقريباً نفس النتائج مقياساً لحجم عدم معرفتنا.

دراسة حالة

الأزمة الآسيوية 1997 و1998

بدأت الأزمة المالية الآسيوية في تايلاند في تموز من العام 1997 ومن هناك انتشرت الأزمة إلى عدد من الدّول الأُخرى بما فيها ماليزيا، الفلبين، أندونيسيا، وكوريا الجنوبية. كانت الأعراض الظاهرة للأزمة متشابهةٌ نوعاً ما عبر هذه الدّول

وتضمنت: مضاربة بالعملات وتراجع شديد في قيمها، طيران رأس المال، حالات إفلاس في كل من القطاعين المالي والصناعي. كان من الطبيعي والمغري، في آن واحد، تفسير هذه الأعراض على أنّها إشارات على ضعف الإقليم، لكن، في الواقع وبشكل مثير للعجب، أنّ الأسباب، على الأقل جزئياً، تعود إلى القوة الكبيرة لهذا الإقليم.

عجوزاتُ الحساب الجاري وفوائض الحساب المالي

عانت الدّول التي تأثّرت بشدة من عجوزات تجارية كبيرة ويبين الجدول 1.12 عجوزات الحساب الجاري في عام 1996 أي السنة السابقة للأزمة. بالنسبة للدول الخمس في القسم العلوي من الجدول بلغ متوسط العجز 5.2 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي عام 1996. في تايلاند حيث بدأت الأزمة قارب عجز الحساب الجاري الــ 8 بالمئة من ناتجها المحلي الإجمالي. تأثرت الدّول الثلاث في الجزء الأدنى من الجدول 1.12 بارتدادات الأزمة على الرغم من العجوزات الصغيرة في حساباتها الجارية (هونغ كونغ) أو حتى الفوائض الكبيرة (سنغافورة وتايوان).

يشير وجود عجوزات كبيرة في الحساب الجاري بالضرورة إلى وجود فوائض كبيرة في الحساب المالي، وقد شهدت كل الدّول المذكورة في النصف الأعلى من الجدول 1.12 تدفقات داخلةً كبيرةً لرأس المال. لقد كان المستثمرون الأجانب راغبين بشدة في إرسال رؤوس أموالهم إلى آسيا الشرقية حيث بلغ متوسط معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في الإقليم 5 بالمئة سنوياً خلال السنوات الثلاثين السابقة ولم يكن هناك أي سببٍ للاعتقاد بأن هذا الوضع سيتغير في أي وقت قريب.

الجدول 1.12 أرصدة الحساب الجاري وتراجع قيمة العملة

	رصيد الحساب الجاري، 1996، نسبة من الناتج المحلي إجمالي	تراجع قيمة العملة بالدّولار، 97/7/1 إلى 97/12/31
الدّول ذات العجوزات الكبيرة		
أندونيسيا	– 3.4	– 44.4
ماليزيا	– 4.9	– 35
الفلبين	– 4.7	– 33.9
كوريا الجنوبية	– 4.9	– 47.7
تايلاند	– 7.9	– 48.7
الدّول ذات العجوزات الصغيرة أو الفوائض		
هونغ كونغ	– 1.3	0.0
سنغافورة	+ 15.7	– 15.0
تايوان	+ 4.0	– 14.8

أدت العجوزات الكبيرة في الحساب الجاري إلى تراجعات كبيرة في قيمة العملة. مع ذلك، تراجعت قيمة عملة بعض الدّول بالرغم من تحقيقها فوائض كبيرة.

Source: Data from Goldstein, Morris, *The Asian Financial Crisis: Causes, Cures, and Systemic Implications* Washington, DC: Institute for International Economics, June 1998.

أكثر من ذلك، لقد دفع النمو البطيء في كل من اليابان وأوروبا خلال معظم التسعينات المستثمرين إلى البحث عبر العالم عن عوائد أعلى وكانت الاقتصادات المُستقرة والدّيناميكية لآسيا الشرقية الوجهة الأبرز. بدت هذه الدّول مرغوبة بشكل كبير

للاستثمار ولإقراض الأموال وذلك بفضل معدلات التضخم المنخفضة، عجوزات الميزانية الصغيرة أو الفوائض الحكومية المستمرة وكذلك معدلات النمو الاقتصادي العالية.

سياسات سعر الصرف

تضمنت سياسات سعر الصرف في الإقليم عادةً تثبيت العملات الوطنية تجاه الدّولار ولهذا عندما ارتفعت قيمة الدّولار في منتصف التسعينات ارتفعت أسعار صرف عملات دول الإقليم معه، الأمر الذي نجم عنه اختلالاتٌ كبيرةٌ في قيم العملات. وهكذا أصبح من الصعب وبشكل متزايد المحافظة على أسعار الصرف الثابتة ويعود ذلك جزئياً إلى تزايد صعوبة التصدير من الدّول التي ثبتت أسعار صرف عملاتها. وفقاً لبعض المراقبين، تفاقمت هذه المشكلة بعد قيام الصين بتخفيض قيمة سعر صرف عملتها الثابت في العام 1994 والتراجع الكبير في قيمة الين الياباني خلال فترة تحسن قيمة الدّولار. جعلت هذه التقلبات في أسعار العملتين[1] الصادرات من تايلاند والدّول الأُخرى أقل تنافسيةً.

مشاكلُ القطاع المالي

أظهر تراجع عوائد الصادرات عدة نقاط ضعف أُخرى بما فيها تلك الخاصة بأنظمة وضع قواعد الضبط، هيكلية وبنية الشركات، والأنظمة المالية. تعتمد الكثير من الدّول في آسيا الشرقية على بنية شركات ترتكز على العلاقات والروابط العائلية والصلات الشخصية. تُقدم هذه البنية مزايا هامةً بالنسبة لمؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم، لكن مع نمو الشركات، يصبح من الصعب على المُقرضين الخارجيين تقييم مخاطر التمويل الصغير وذلك بسبب تراجع مستويات الإفصاح والشفافية. أضف لما تقدم، يجعل نقص البيانات والمعلومات الدقيقة من الصعب تطبيق وتنفيذ أنواع الرقابة القواعدية الضابطة التـــي تحتاجها كل الاقتصادات من أجل الوصول إلى الاستقرار ولاسيما في القطاع المالي. مثلاً، عانت الكثير من المصارف من نفس خطأ المطابقة بين تواريخ استحقاق أصولها وخصومها والذي تم وصفه سابقاً في هذا الفصل كنقطة ضعف خطيرة. أخذت تلك الشركات قروضاً قصيرةَ الأجل من أسواق رأس المال العالمية ووظّفت هذه الأموال في تمويل مشاريع تطوير عقاري ذات عوائد طويلة الأجل وخَطِرَة.

الأزماتُ وعوامل العدوى

إنّ العامل المُطلق للأزمة هو في الغالب غير مهم نسبياً؛ مثلاً، يرى بعض المحللين أن تراجع عوائد الصادرات التايلاندية يعود إلى تقهقر أسعار لوحات الحواسب. في الكثير من الحالات، قوّض عدم التوازن التجاري والخيبة وعدم الرضا عن عوائد الصادرات ثقة المستثمرين في قدرة تايلاند على المحافظة على سعر الصرف مثبتاً تجاه الدّولار. بدأ الأفراد يتوقعون حصول تخفيض في قيمة العملة ولم تكن عندهم رغبةٌ في الاحتفاظ بالعملة التايلاندية "البات". أكثر من ذلك، كانت معظم القروض التي حصل عليها القطاع المالي التايلاندي من النوع قصير الأجل تمّ الحصول عليها من أسواق رأس المال العالمية وبالتالي تتطلب إعادة دفع بالدّولار. قاد ما تقدم إلى زيادة تكاليف تخفيض قيمة العملة لأنّ المؤسسات المالية التايلاندية ربحت عوائد بالعملة المحلية "البات" لكنّها مدينة بكميات ثابتة بالدّولار ولذلك فإنّ أي تغيير في ثقة المستثمرين كان كافياً لتقويض الاقتصاد بأكمله.

تُعد كيفية انتشار أزمة تايلاند عالمياً واحدةً من القضايا الأقل تأكيداً ضمن مكونات الأزمة الإجمالية. تقول إحدى الفرضيات بأنّ تايلاند مثّلت حالة تنبيه للمستثمرين من أجل التدقيق بشكلٍ وثيقٍ بما يحتفظون به في الدّول الأُخرى. بالمقابل،

---

[1] اليوان الصيني والين الياباني. (المترجم).

تقول فرضيةٌ ثانيةٌ بأنّ تخفيض قيمة العملة التايلاندية جعل صادرات الدّول الأُخرى من الدّول المجاورة أقل تنافسيةً مما دفع تلك الدّول للدخول بعمليات تخفيض تنافسي في قيمة العملة. بغض النظر عن ذلك كله فقد تضمنت أزمة تايلاند عامل عدوى وبسرعة انتشرت إلى دول بعيدة مثل البرازيل وروسيا.

يُمكن بسهولة ملاحظة بعض منعكسات الأزمة الآسيوية في الجدول 2.12 الذي يُظهر معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي عامي 1998 و1999. فقد مرت كل الدّول باستثناء سنغافورة وتايون بانكماش اقتصادي في عام 1998. بسبب فوائضها التجارية الكبيرة ووفرة الاحتياطيات العالمية لديها كانت هاتان الدّولتان قادرتين على التركيز على اقتصاداتهما الوطنية بدلاً عن محاولة الدفاع عن عملاتهما ولهذا تمكنتا في تفادي الانكماش. بحلول الربع الثاني من عام 1999 عادت كل الدّول إلى تحقيق نمو موجب.

الجدول 2.12 **نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي**

	1998	1999
نمو الناتج المحلي الإجمالي في الدّول ذات العجوزات الكبيرة في الحساب الجاري		
أندونيسيا	13.2 −	0.2 +
ماليزيا	7.5 −	5.4 +
الفلبين	0.6 −	3.3 +
كوريا الجنوبية	6.7 −	10.7 +
تايلاند	10.2 −	4.2 +
نمو الناتج المحلي الإجمالي في الدّول ذات العجوزات الصغيرة أو الفوائض في الحساب الجاري		
هونغ كونغ	5.1 −	3 +
سنغافورة	0.4 +	5.4 +
تايوان	4.6 +	5.7 +

شهدت الكثير من الدّول ركوداً عميقاً في عام 1998، لكن مع حلول الربع الثاني من عام 1999 عادت تقريباً كل دول الأزمة إلى حالة النمو الموجب

Source: Asian Development Bank, "Economic and Statistics, Regional Data," available at http://www.adb.org/Statistics/regdata.asp [February 24, 2001].

لقد أدهش التعافي السريع المبين في الجدول 2.12 معظم المحللين، لكن، تبقى عوامل المرونة والسياسات الاقتصادية الكلية المتينة جداً في دول آسيا الشرقية قد سهّلت التعافي السريع. مع ذلك، لا يُظهر الجدول 2.12 القصة الكاملة حيث ارتفع مستوى الفقر بشكل كبير على امتداد الإقليم. بالإضافة لذلك، شهدت عدة أسواق ناشئة الأزمة وقررت أنّ أفضل طريقة لمنع تكرارها في اقتصاداتها هي مُراكمة مخزون كبير من عملات الاحتياطي الدّولية. منذ عام 2001 قامت الصين والعديد من الدّول الأُخرى بذلك معتمدةً على سياسات التصدير وتحفيز الصادرات كوسيلة من أجل الحصول على الاحتياطيات الأجنبية. ويُمكن أن يكون هذا الجانب، من عدة نواح، هو الموروث والعبرة الأهم للأزمة الآسيوية 1997-1998.

إدارة الأزمات

بعد هذا العرض، تبقى ثلاثة تساؤلاتٍ حول قضية إدارة الأزمات دون إجابة. أولاً، هل أخطأ صندوق النقد الدّولي في

نُصحه للبلدان المقترضة بحماية عملاتها من خلال رفع أسعار الفائدة؟ ثانياً، هل وُجدت أي مؤشرات لمخاطر أخلاقية، ربما نتيجة خطة الإنقاذ المكسيكي عام 1995؟ ثالثاً، هل فَرضُ رقابة على حركة رأس المال مفيدٌ كإجراء مؤقت لوقف الأزمة؟

تعد القضية الأولى مثالاً دقيقاً عن معضلة أسعار الصرف الثابتة. هل يتوجّب على الدّول حماية اقتصاداتها المحلية، أم يتوجب عليها الدفاع عن عملاتها؟ قد يبدو ممكناً للدول ذات الفوائض التجارية الكبيرة والاحتياطيات الدّولية الوفيرة الدفاع عن الاقتصاد المحلي من خلال خفض أسعار الفائدة. ينطبق التساؤل الحقيقي هنا على الدّول الخمس التي تعاني من عجز كبير في الحسابات الجارية. يُلقي بعض منتقدي صندوق النقد الدّولي اللوم عليه لتحويله الاضطراب المالي في تلك الدّول إلى كساد مستشْر بسبب نصحه لتلك الدّول برفع أسعار الفائدة. وُجِّهت الانتقادات لصندوق النقد الدّولي بالتعامل مع جميع الأزمات بنفس طريقة تعامله مع أزمة المديونية في أمريكا اللاتينية في الثمانينات، التي عانت الحكومات فيها من عجز كبير في الموازنة ومعدلاتُ تضخم مرتفعة. ولكن سبق وحققت الحكومات في آسيا الشرقية فائضاً أو عجزاً بسيطاً، ولذلك لم تكن هناك حاجة إلى التسبب في حدوث انكماش مؤقت في الاقتصاد من خلال رفع أسعار الفائدة. بالمقابل، يرى المدافعون عن صندوق النقد الدّولي بأنّ رفع أسعار الفائدة كان ضرورياً كوسيلة لوقف التدهور في قيم العملات.

تتعلق القضية الثانية بالمخاطر الأخلاقية لخطة إنقاذ مصرف أو مؤسسة ما. تزعم بعض الانتقادات أنّ القروض التي منحها صندوق النقد الدّولي للمكسيك قد شكلت سابقةً طمأنت المقرضين بأنّ أخطاءهم ستكون مغطاةً بقروض صندوق النقد الدّولي، مما قاد بالنتيجة إلى زيادة احتمال حدوث الأزمة الآسيوية. تقول الحجة المضادة بأنّ "عمليات الإنقاذ" ليست عمليات إنقاذ حقيقيةً بالمعنى الكامل للكلمة لأنّها لا تحمي المستثمرين من الخسائر. شهد معظم المستثمرين في آسيا الشرقية تناقصاً كبيراً في قيم محافظهم الاستثمارية، مما جعل لديهم الكثير من الأسباب لتوخي الحذر عند الإقراض.

تبقى القضية الأخيرة التي لم تحل وهي مشكلة طيران رأس المال. هل من الممكن إيقافه، على الأقل في الأجل القصير، مع وجود قيود على تدفقات رأس المال؟ كما لاحظنا في النقاش السابق بشأن القيود على رأس المال، فرضت ماليزيا قيوداً على تدفق رأس المال بينما لم تقم كوريا بذلك، ومع ذلك تعافت كلتا الدّولتين من الأزمة بسرعة نسبياً. في الغالب، تعتمد السياسة المُثلى على عدد من العوامل الخاصة بكل دولة. يُعد إجراء المزيد من الأبحاث أمراً ضرورياً لمعرفة أي نوع من السياسات هو الأكثر فعاليةً في كل حالةٍ.

السياساتُ المحليةُ لإدارة الأزمات

من السهل نسبياً وصف حلٍ للأزمات المالية التـــي تنجم عن السياسات الاقتصادية الكلية غير المتناسقة. على سبيل المثال، إذا كان سبب الأزمة هو انهيار العملة، والذي بدوره يكون نتيجةً للعجز الكبير في الموازنة الحكومية الممولة من خلال التوسع النقدي مع تبنـــي نظام سعر الصرف الثابت أو الزاحف، في هذه الحالة يكون الحل واضحاً نسبياً ويتمثّل بالمعنـــى الاقتصادي بـِ: خفض العجز، رفع أسعار الفائدة للمساعدة في حماية العملة، وربما تعويم العملة. بعبارةٍ أُخرى، يكمن حل الأزمة المالية الناجمة عن الاختلالات في الاقتصاد الكلي بتصحيح تلك الاختلالات.

المشكلة هنا هي أنّ التقشف الاقتصادي بتخفيض الموازنة ورفع أسعار الفائدة قد لا يكون ممكناً من الناحية السياسية. بالإضافة لذلك، غالباً ما تبرز العديد من المشاكل الاقتصادية. فالأنظمة الضريبية في كثير من الدّول لا يمكن تنفيذها، وهذا يعنـــي أنّ زيادة الضرائب قد لا تحقق بالضرورة المزيد من العائدات. كما إنّ اعتماد

نظام سعر الصرف العائم قد يقوّض مصداقية التزام الحكومة بمكافحة التضخم، حيث تخشى مصالح القطاع المالي في كثيرٍ من الأحيان أن يتم إزالة الجزء الأخير من القيود على خلق النقود مما يُؤدي إلى حدوث التضخم الجامح Hyperinflation[1]. قد لا تكون الحكومات قادرة على خفض إنفاقها بسهولة، حيث يمكن أن يكون الموظفون الحكوميون منظمين نقابياً بعقودٍ لعدة سنوات، كذلك قد تكون الحكومة تقدم خدماتٍ محليةٍ أساسية، أو قد تدعم المكونات الأُخرى للموازنة مصالح محلّية فعّالة.

تزداد صعوبة الحل في حالة الأزمة التـــي تنجم عن الهروب المفاجئ لرؤوس الأموال الذي يحدث في ظل سياسات اقتصادية كلية تتمتع بالمصداقية والثبات النسبـــي. بما أنّ هذا النوع من الأزمات قد يقود إلى عدة أوضاعٍ توازنية، وذلك تبعاً لاتجاه التوقعات، فإنّه يوجد جدلٌ كبيرٌ لمعالجة مشكلة انهيار العملة من خلال: رفع أسعار الفائدة، بيع الاحتياطيات، وغيرها من الإجراءات التـــي قد تساعد في إقناع المستثمرين بقوة العملة. من ناحية أُخرى، من المرجح أن تفاقم أسعار الفائدة المرتفعة وغيرها من الإجراءات المتخذة لحماية العملة من حالات الإفلاس وغيرها من القوى الانكماشية الأُخرى التـــي تظهر في أثناء الأزمة. وبالتالي، قد تدفع إجراءات حماية العملة إلى الانزلاق من حالة تباطؤ بسيط إلى كساد كامل.

في حالات الأزمات التـــي تسببها الاختلالات الاقتصادية الكلية أو تدفقات رؤوس الأموال المفاجئة، تتولّد رغبةٌ قويةٌ لتجنب الركود. لكن، بالنسبة للنوع الأول[2] عادةً ما تكون كلٌ من السياسات المالية والنقدية مبالغاً فيها، وتكون الأزمة جزئياً ناتجةٌ عن سياساتٍ توسعية جداً وغير مستدامة. يمنع ذلك في الواقع من استخدام السياسات المالية والنقدية كأدواتٍ لتجنب نواحي الركود في الأزمة، ويكون المخرج الوحيد من خلال نوعٍ ما من الركود.

لكن، في الحالة الثانية[3] قد لا تكون الاختلالات المالية والنقدية جزءاً من المشكلة الأساسية، وبالتالي لا يستبعد كلياً توظيف السياسات المالية والنقدية. تواجه الحكومات معضلةً هنا حيث تشمل السياسات التوسعية تخفيضاً في أسعار الفائدة، والتـــي يُمكن أن تتسبب في المزيد من التدهور في قيمة العملة الوطنية. إذا كانت ديون الشركات المحلية مقوّمةً بالدّولار أو بعملة أجنبية أُخرى، فإنّ تدهور قيمة العملة ينطوي على زيادةٍ مفاجئةٍ في حجم ديونها مما يُساهم في التسبّب بالمزيد من حالات الإفلاس في الاقتصاد.

يعنـــي ذلك واقعياً بأنّ دور السياسات المالية والنقدية سيكون محدوداً في حال وُجد مكونٌ دوليٌ في

---

[1] يحدث التضخم الجامح عندما يكون معدل التضخم مرتفعاً جداً ومتزايداً بشكل مستمر مما يدفع الأفراد على تخفيض ما يحتفظون به من نقود. خلال فترة التضخم الجامح يرتفع مستوى الأسعار الكلي بسرعة وتفقد العملة الوطنية قيمتها بسرعة أيضاً. أحد أهم الأمثلة على التضخم الجامح هو حالة ألمانيا خلال الفترة من 22 كانون الثاني 1922 وحتى تشرين الثاني 1923 حيث قُدر ارتفاع متوسط مستوى الأسعار بـــ 20 ملياراً بحيث يتضاعف كل 28 ساعة. (المترجم).

[2] الأزمات التي تسببها الاختلالات الاقتصادية الكلية. (المترجم).

[3] الأزمات الناجمة عن التدفقات المفاجئة لرؤوس الأموال. (المترجم)

الأزمة. كما أنّها تُتيح مجموعةً محدودةً من الخيارات للتعامل مع الأزمة. فإما الدفاع عن العملة بأسعار فائدة أعلى ونشر الآثار الانكماشية للأزمة، وإما حماية الاقتصاد المحلي من آثار الركود الناتج عن الأزمة ومضاعفة مشاكل انهيار العملة. تركزّ معظم الجدل حول السياسات التـــي أوصى بها صندوق النقد الدّولي خلال الأزمة الآسيوية في عامي 1997 و1998 (رفع أسعار الفائدة كمحاولة لتحقيق استقرار العملات المنهارة) حول هذه النقطة بالتحديد. من الواضح لو توفّرت طريقةٌ سهلةٌ لإنهاء الأزمة لا ينتج عنها ركودٌ، فإنّ واضعي السياسات سيعمدون لاستخدامها.

إصلاح الهيكل المالي الدّولي

نجم عن تكرار حدوث الأزمات المالية الدّولية بالإضافة إلى تكاليفها العالية قدرٌ كبيرٌ من الاهتمام لإيجاد السياسات الصحيحة لتفادي الأزمة ولمعالجتها في حال حدوثها. بشكلٍ عام، يُشار إلى مناقشة السياسات الدّولية الجديدة لتجنّب الأزمات وإدارتها بإصلاح الهيكل المالي الدّولي. بشكلٍ خاص، تركز الاهتمام على دور صندوق النقد الدّولي والشروط التـــي يفرضها كجزء من حزمات القروض الخاصة به.

تم تقديم عدد من الأفكار حول إصلاح الهيكل المالي الدّولي في السنوات الأخيرة. قامت مراكز الفكر والرأي الخاصة كمجلس العلاقات الخارجية في الولايات المتحدة الأمريكية Council on Foreign Relations، ومجلس التنمية الخارجي الأمريكي Overseas Development Council، ومركز السياسة والأبحاث الاقتصادية في لندن The Centre for Economic Policy and Research بنشر مقترحاتها، كما فعلت ذلك أيضاً الوكالات متعددة الأطراف كمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) والهيئات التـــي عينتها الحكومة الأمريكية كاللجنة الاستشارية للمؤسسات المالية الدّولية للكونغرس الأمريكي International Financial Institutions Advisory Commission of the U.S Congress. في أعقاب أزمة 2007-2009، كان الإصلاح أيضاً موضوعاً رئيساً للمناقشة في الاجتماعات الدّولية لوزراء المالية وقادة الدّول.

تضمنت مقترحات الإصلاح المالي الدّولي مجموعةً متنوعةً من وجهات النظر المتعارضة، لكنّها تتفق على وجود مسألتين كمحور للنقاش. تتعلق الأُولى بدور المقرض الأخير الدّولي والقواعد التـــي تحكم ممارساته في مجال الإقراض. أما المسألة الثانية فتخص أنواع الشروط التـــي قد يفرضها هذا المقرض على المقترضين منه. في الواقع، تُعد هذه القضايا بمثابة تساؤلات حول دور صندوق النقد الدّولي وممارساته الحالية.

المقرض الأخير

لنتذكّر من الفصل الثانـــي بأنّ المقرض الأخير هو مصدر الأموال القابلة للإقراض بعد استنفاذ جميع المصادر التجارية للإقراض. في الاقتصاد الوطنـــي، يقوم عادةً بهذا الدور المصرف المركزي. بينما، في الاقتصاد الدّولي، يقوم به صندوق النقد الدّولي، وغالباً مع دعم من قبل الاقتصادات الصناعية ذات الدخل المرتفع مثل

كندا وفرنسا وألمانيا واليابان وغيرها. كونه المقرض الأخير، يُطلب من صندوق النقد الدّولي في كثير من الأحيان التدخل عندما تصل الدّول إلى نقطة الأزمة في تمويلها، ولا تستطيع تسديد قروضها الدّولية، أو لا يُمكنها تحويل عملتها الوطنية إلى الدّولار أو أية عملة أجنبية أُخرى بسبب عدم كفاية احتياطياتها الدّولية.

لا يتفق الجميع على ضرورة وجود المقرض الأخير، ويُبدي بعض المراقبين قلقهم حيال إشكاليات المخاطر الأخلاقية لذلك النوع من الإقراض. يصبح ذلك بشكلٍ خاص قضيةً إشكالية عندما تبدأ الأزمة بالتطور وتصل بعض الشركات إلى حافة الانهيار. يُمكن أن تتفاقم مشكلة المخاطر الأخلاقية بسبب وجود الحوافز الكبيرة لدى مدراء الشركات المتعثرة للمقامرة على مشاريع ذات مخاطرة عالية، والتـي إذا حققت الربح فسوف تغطي جميع خسائرهم. كنتيجة لذلك، يؤكد أولئك، الذين يفضلون الحفاظ على الدور الحالي لصندوق النقد الدّولي كمقرض دولي أخير، على أهمية تنظيم القطاع المالي، بما في ذلك العناصر المبينة في توصيات بازل. في حال شعر أصحاب الشركات المالية بخطر الخسارة الباهظة في حالة الانهيار المالي، فمن غير المحتمل أن يبالغوا في المخاطرة.

تتناول القضية الأخيرة، حول قواعد الحصول على قروض صندوق النقد الدّولي، موضوع حجم القرض. تدفع الدّول اشتراكاتٍ تُسمى الحصص quota من أجل الانضمام إلى الصندوق. يتوقف حجم الحصة بشكل رئيس على حجم الاقتصاد وقوته. تحدد الحصة مقدار المبلغ الذي يُمكن أن تقترضه الدّولة في حالة الأزمة "العادية"، وكذلك حجم التصويت الذي تمتلكه الدّولة في وضع سياسة صندوق النقد الدّولي. بشكلٍ عام، تستطيع الدّول اقتراض ما يصل إلى 300 بالمئة من حجم حصتها في الصندوق، ولكن وفي ظروف استثنائية مثلٍ أزمة البيزو المكسيكي، والأزمة الآسيوية، أو غيرها من الأزمات القابلة للانتشار، يتحدد حجم الاقتراض بناءً على الاحتياجات في حينها، إضافة إلى المبلغ المتوفر بشكلٍ مباشرٍ من الحكومات الأُخرى.

وبالرغم من اقتراض بعض الدول لمبالغ تجاوزت 300 بالمئة من حصتها، فإنّ القيود على الاقتراض لم تواكب النمو في حجم الاقتصادات الوطنية. يرى بعضهم أن حدود الاقتراض ينبغي أن تتوسع بشكلٍ كبيرٍ، في حين يقترح آخرون التفريق بين الأزمات التـي يُحتمل بشدة انتشارها وتلك المقتصرة على بلدٍ واحدٍ. في كثيرٍ من الحالات قد لا يكون ممكناً تحديدُ هذا الفرق، إلا أنّ الأزمات واسعة الانتشار تؤدي بالتأكيد إلى تكاليفٍ أعلى. لهذا، يوجد مبررٌ منطقي واضحٌ للتدخّل بمبالغ أكبر إذا كان ذلك سيوقف الأزمة بسرعة. وتعد هذه الفكرة بمثابة نقطة توافق بين معظم الدّول. في اجتماع ممثلي دول الاقتصادات العشرين الكبرى عام 2009، والمسماة مجموعة العشرين G-20، تمّ الاتفاق على زيادة الموارد المتاحة لصندوق النقد الدّولي ثلاثة أضعاف، من 250 إلى 750 مليار دولار، ليبلغ مجموع الزيادة 500 مليار دولار أمريكي. لكن على الرغم من زيادة مواردهِ، لم ولن يمتلك صندوق النقد الدّولي ما يكفي من الأموالِ لتقديم أكثر من دعمٍ معتدلٍ لاقتصادٍ كبيرٍ مثل إيطاليا أو إسبانيا. في أزمة اليورو التـي بدأت في عام 2011 (والتـي لم تُحل حتـى كتابة هذه السطور)، تشارك صندوق النقد الدّولي مع المصرف المركزي الأوروبـي وصندوقٍ خاصٍ أُنشئ من قبل

الاتحاد الأوروبـــي من أجل مساعدة بعض الدّول المدينة.

المشروطية

تشكلُ المشروطية المسألة الثانية المتعلقة بدور المقرض الأخير كصندوق النقد الدّولي. تشير **مشروطية** صندوق النقد الدّولي إلى التغييرات في السياسة الاقتصادية المطلوب تنفيذها من الدّول المقترِضة كشرطٍ للحصول على قروض صندوق النقد الدّولي. تشمل المشروطية عادةً السياسات النقديةَ والماليةَ، وسياساتِ أسعار الصرف، والسياسات الهيكلية التـــي تؤثّر على القطاع المالي، والتجارة الدّولية والاستثمارات العامة. يُقدم صندوق النقد الدّولي قروضَه على شكل **شرائحٍ tranches**، أو أقساطٍ على إجمالي القرض، حيث تعتمد كل شريحةٍ إضافيةٍ من القرض على إنجاز مجموعة من أهداف الإصلاحٍ. على سبيلِ المثال، قد يُطلب من المستفيد من القرضِ وضع خطةٍ للخصخصة من أجلِ الحصول على الشريحة الأولى، وأن يكون لديه خطةٌ قابلة للتطبيق للحصول على الشريحة الثانيةٍ، يبدأ التطبيق للحصول على الشريحة الثالثة، وهكذا.

غالباً ما تُواجَه هذه الأنواع من الإصلاحات بمعارضةٍ واسعةٍ كونها تبدو تجاوزاً للسيادة الوطنية ويترتب عليها بشكلٍ عام سياساتٌ انكماشيةٌ على الاقتصاد الكليّ. يقولٌ بعض الاقتصاديين بأنّ متطلبات المشروطية تعمق النـــزعات الانكماشية للأزمةِ، وذلك بالرغم من الجدل الدائر حول إذا ما كانت الدّول قادرةٌ على التعافي بشكلٍ أسرعٍ في حال وجود مساعدةٍ من صندوق النقد الدّولي أم بدون هذه المساعدة. حتـــى بداية التسعينات، كثّف صندوق النقد الدّولي جهودَه على إصلاح السياسات الاقتصادية بطريقة تجاهلت إلى حد ما عواقبها الاجتماعية. أجبر الاستياء الشعبـــي الكبير لآثار المشروطية على الأفراد الضعفاء في المجتمعات إجراءَ دراسةٍ أكثر عمقاً للآثار الاجتماعية لهذه السياسات، كما حاول صندوق النقد الدّولي من جانبه إجراء تعديلاتٍ على سياساته. على الرغم من كل ذلك، لا يزال يوجد تذمرٌ واسع النطاقِ بأنّ مشروطية صندوق النقد الدّولي هي عقابيةٌ وانكماشيةٌ جداً، ورفضت بعض الدّول التـــي تمر بأزماتٍ مساعدة صندوق النقد الدّولي.

قبل السبعينات من القرن العشرين، ركّزت مشروطية صندوق النقد الدّولي بشكل أساسي، على تصحيح السبب المباشر للمشكلة التـــي أدت إلى حصول الأزمة، وتجنّبت الدخولَ في قضاياها الاقتصادية الأساسية، مثل سياسة التجارة والخصخصة. انتُقدَ هذا المنهج بأنّه ينظر فقط إلى الأجل القصير لذلك تم الاتفاق على أن يكون تدخّلُ الصندوق أبعد من حدود السياسة الاقتصادية قصيرة الأجل. وهكذا وُضعت برامجُ جديدةٌ للقروض لتقديم الأموال والمساعدة التقنية للدول التـــي تحتاج إلى المساعدة في إعادة هيكلة اقتصاداتها. أدى هذا التحوّل إلى تكليف صندوق النقد الدّولي بدورٍ يتجاوز بكثيرٍ مستوى حل الأزمات، إذ أخذ على عاتقه القيام بدورٍ نشطٍ في المساعدة في عمليات الخصخصة، وتصميم السياسات الاجتماعية، وإصلاح السياسات التجارية، السياسات الزراعية، السياسات البيئية، وعددٍ آخرَ من المجالات.

مع حلول أواخر التسعينات، ظهر اعترافٌ مُتزايدٌ بأنّ مسار المهمة قد أصبح مشكلة وأنّ الصندوق قد أخذ على عاتقه مسؤوليات كان من الأفضل تركُها للبنك الدّولي، أو لمصارف التنمية الإقليمية، أو لبعض الوكالات الأُخرى المتخصصة في معالجة القضايا طويلة الأجل لعملية التنمية الاقتصادية. تضمنت عدةُ مُقترحاتٍ لإصلاح الهيكل المالي الدّولي، تقليص دور صندوق النقد الدّولي في هذا المجال.

ما تزال توجد قضيتان إضافيتان جديرتين بالنقاش كجزءٍ من إصلاح الهيكل المالي الدّولي. تتعلق القضية الأولى بمجموعة المعايير الخاصة بالشفافية والإفصاح عن البيانات في القطاع المالي. يهدف تعزيز الشفافية إلى جعل الوضع المالي للبلد يبدو أكثر وضوحاً بالنسبة للمقرضين المحتملين. تتماشى قضية الشفافية والإفصاح عن البيانات مع توصيات بازل ومعايير صندوق النقد الدّولي للإفصاح عن البيانات، وتدعى **معاييرُ نشرِ البيانات**.

تمثّل القضية الثانية الحاجة إلى إيجاد السُبل الكفيلة بتنسيق عملية إشراك القطاع الخاص في أوقات الأزمات. إلا أنّ التقدم المُنجز في هذا الخصوص كان أقل مما هو عليه في قضية نشر البيانات، لذلك ما تزال هذه القضية تشكلُ مصدر اهتمامٍ كبيرٍ. عندما يبلغ البلد حدَّ الأزمة، إنّ إصرار العدد الهائل من الدائنين من القطاع الخاص على أن تكون لهم الأولويةً في الحصول على قروضهم يجعل من الصعب الوصول إلى حلٍ للأزمة. لذلك، وُضعت مقترحاتٌ تتعلق **بتعليق السداد standstills**، حيث يعترف فيها صندوق النقد الدّولي رسمياً بحاجة البلد الواقع في أزمةٍ لوقف عمليات إعادة دفع الفائدة وأقساط الدَّين مؤقتاً. من شأن ما تقدم أيضاً أن يُشكل عبئاً على الدائنين للدولة ويُقلل من عنصر المخاطر الأخلاقية في ممارساتهم في مجال الإقراض.

شكّل النـــزاع بين الدائنين من القطاع الخاص حول الحق بأولوية الدفع، في كثيرٍ من الأحيان، عائقاً أمام حل الأزمة. نتيجةً لذلك، يرى العديد من المحللين وجود حاجةٍ إلى **شرط التدخل الجماعي collective action clauses** لجميع قروض السندات الدّولية. يتطلب شرط التدخلِ الجماعي من كل مُقرض الموافقة على الوساطة الجماعية بين كافة المقرضين والمدينين في حالِ حدوث الأزمة. وهذا يمنع الدائن غير المتعاون من عرقلة حل وافقت عليه غالبية المقرضين. كما أنه قد يشجع أيضاً على الوصول إلى حلٍ أسرع للأزمة الناجمة عن عدم ملاءة البلد المقترض.

ضرورةُ الإصلاح

في أعقاب الأزمة الآسيوية، تم تداول العديد من مقترحات الإصلاح بين الأكاديميين والمسؤولين الحكوميين وموظفي المنظمات المتعددة الأطراف. أوضحت الأزمة النقاط التالية: (أ) النموَ الهائل للتدفقات المالية الدّولية خلال العقود السابقة، (ب) المشاركةَ الحالية والفاعلة للعديد من الدّول النّامية في عمليات التمويل حول العالم، (ج) وقُدرةَ أثر العدوى على نشر الأزمة فورياً من بلد أو إقليم ما إلى آخر. فكان، أن يبدأ الإصلاح بإعادة النظر في دور صندوق النقد الدّولي، على رأس جدول أعمال الجميع.

بعد عقدٍ من الزمن على بدء الأزمة الآسيوية، كان العالم محاطاً بأزمةٍ أوسع من ذلك بكثير، وربما أعمق.

ومع ذلك، وبعد تلاشي الأزمة الآسيوية من الذاكرة، فقد تراجع إلحاح الحاجة للإصلاح كما لم يحدث شيءٌ جديدٌ في هذا المجال حتـــى الوقت الذي انفجرت فيه أزمة سوق العقارات في الولايات المتحدة عام 2007. تُعد عملية الإصلاح صعبةً، وثبت بأنها مُستحيلة التطبيق بدون إلحاح وضرورة الأزمة. إنّ الاستقرار النسبـــي للاقتصاد العالمي بعد العام 1998، وبروز قضايا أُخرى كالإرهاب، وأسعار الطاقة، وتغيّر المناخ، والأمن، قد نازعت قضية الإصلاح المالي الدّولي على الصدارة. مع بداية الأزمة المالية العالمية عام 2007 وتحولها إلى حالة من الركود العميق تلف معظم أنحاء العالم، فقد أُعيد طرح هذا الموضوع مرةً أُخرى في الأخبار وفي الوقت المناسب.

دراسة حالة

الأزمة العالمية لعام 2007

بدأت أحدث أزمة مالية وأخيرة في الولايات المتحدة مع نهاية عام 2007. سميت المرحلة الأولى المُشاهدة من الأزمة بأزمة *الرهن العقاري subprime crisis* في إشارة إلى قروض العقارات المقدمة في الولايات المتحدة لمقترضين من تصنيفات ائتمانية دون الدرجة الأولى. تبيّن بأنّ العديد من هؤلاء المقترضين غير قادرين على متابعة تسديد ما حصلوا عليه سابقاً من أموال لشراء المساكن، كما اتضح أنّ الكثير من تلك القروض كانت قد تضمنت فقرات جعلت من عملية التسديد تلك أمراً مستحيلاً بالنسبة لأصحاب المنازل الذين لم يتمكنوا من إعادة تمويل قروضهم خلال عام أو اثنين. عندما حدث وبدأت أسعار المنازل بالهبوط، أصبحت عملية إعادة التمويل صعبةً أو مستحيلةً بالنسبة لأصحاب المنازل الذين تجاوزت مديونيتهم قيمة منازلهم.

سرعان ما انتشرت مشاكل القطاع السكني في القطاع المصرفي وامتدت إلى أجزاء أُخرى من صناعة الخدمات المالية، مثل شركات التأمين ومصارف الاستثمار، التي سبق واشترت أصولاً مدعّمةً بالرهن العقاري. كان من شأن ما حدث أن يُشكل مشاكل خطيرةً للولايات المتحدة وفي جميع الظروف، إلا أن المشكلة في هذه المرحلة كانت قد أصبحت عالميةً. تُوجد ثلاثة عوامل حاسمةً أو شروط مسبّقةً حولت مشكلة محلية في الولايات المتحدة إلى أُخرى عالمية. أولاً، شهدت الأسواق المالية العالمية تحولاً ثابتاً نسبياً على مدى عقود عديدة من خلال تطوير منتجات مالية جديدة ومبتكرة. لم تبدُ صناعة الخدمات المالية لعام 2007 مشابهة على الإطلاق لتلك الصناعة التي كانت في الستينات أو السبعينات. ثانياً، أصبحت الأسواق المالية إلى حد بعيد أكثر تكاملاً. أدى انفتاح أسواق رأس المال وتبني أنظمة أسعار الصرف المرنة إلى حدوث تدفقات عالمية جديدة لرأس المال المالي لم تكن ممكنةً في العقود السابقة. لقد ضاعف، من هذه التدفقات الرأسمالية الأكبر والأكثر تكاملاً، وجود معدلات مرتفعة للادخار في عدد من الأسواق الناشئة، مثل الصين، التي لم يكن لها أي دور عملي في التمويل العالمي قبل الثمانينات أو التسعينات من القرن العشرين. ثالثاً، استحوذت فكرة إلغاء القواعد التنظيمية على تفكير العديد من الاقتصاديين والسياسيين والمنظمين؛ مما سمح بتطوير صيغ جديدة من التمويل عالية المخاطرة جداً وبدون وجود إشراف مباشر، ودون الأخذ بعين الاعتبار لحقيقة أنّ بعض صيغ التمويل الجديدة كانت تُشكل مخاطر ليس فقط على المؤسسات المالية الفردية التي تستخدمها، ولكن على النظام الاقتصادي بأكمله كذلك.

انتشرت أزمة الرهن العقاري خارجَ الولايات المتحدة مع بداية عام 2008. كان المستوى الرفيع من الابتكار الذي حصل على مدى العقود العديدة الماضية أحد أسباب العدوى السريعة بهذه الأزمة. استقبلت المصارف في السبعينات والثمانينات الودائع التي تمّ إقراضها للمقترضين الذين يرغبون في شراء المنازل. مع بداية الثمانينات، وعلى نحوٍ متزايدٍ خلال

التسعينات، بدأت المصارف و"الكيانات المالية غير المصرفية" الأُخرى مثل شركات تمويل السيارات، شركات الائتمان الاستهلاكي، شركات التأمين وغيرها بدخول السوق. لم تقتصر استراتيجياتها على الاستفادة من الفائدة التي حصلت عليها من قروض المنازل وحسب، وإنّما كانت لتجميع عدد كبير من القروض وبيع حصص من الحزمة الكاملة، وهو ما يعرف باسم **التوريق securitization**. لا يقتصر التوريق فقط على قروض المنازل، وإنّما ينطبق أيضاً على قروض السيارات، وقروض الائتمان الاستهلاكي، ومجموعة متنوعة من الأنواع الأُخرى من الديون. إذا قمت بشراء حصة في الحزمة المالية المورّقة، فسوف تتلقى عائداً استناداً إلى الفائدة التي يدفعها المقترضون الرئيسون في نهاية المطاف – أصحاب المنازل، ومالكو السيارات، وحائزو بطاقات الائتمان، وغيرهم إلى الجهات الدائنة لهم. يُمكن للشركة التي تنتج الحزمة المالية المورّقة، في المقابل، أن تبيع الأسهم لبنك آخر، أو لشركة تأمين مقرها في الخارج، أو لحكومة أجنبية، أو عملياً لأي شخص مستعد وقادر على الشراء. غني عن القول هنا بأنّه في حال لم يكن بمقدور مالكي المنازل في الولايات المتحدة دفع مستحقاتهم، فإنّ مالكي الأسهم في حزمة الأوراق المالية سوف يخسرون أموالهم.

مكّن التكامل المتنامي للتمويل العالمي من بيع هذه المنتجات الجديدة في أي مكان تقريباً والقيام بالتمويل عبر الحدود الدّولية بسهولة متزايدة. اشترت الصناديق التقاعديةَ في ولاية ويسكونسن Wisconsin منتجاتً أصلها من أيسلندا، واشترت حكومات المدن في ألمانيا أوراقاً ماليةً تستند على العقارات في جنوب كاليفورنيا، وحصل مالكو المنازل في هنغاريا على قروض بالفرنك السويسري من المصارف السويسرية. عرفت أسواق السكن في الكثير من الدّول المتقدمة ازدهاراً – حيث كان من السهل الحصول على التمويل، وكانت الأسعار في حالة تزايد، واستمر ارتفاع الطلب على المنازل الجديدة، سواء للسكن أو للاستثمار. ارتفعت أسعار المنازل في الولايات المتحدة نحو 90 بالمئة بين عامي 2000 و2006، وشهدت كلٌ من المملكة المتحدة وإسبانيا وعدد من الأسواق الأُخرى ارتفاعات كبيرة مماثلة أو أكبر. دعّمت هذه الزيادات نفسها بنفسها من خلال سحبها المزيد من التمويل إلى سوق المساكن. دلّ التكامل الدّولي المتنامي للخدمات المالية على أنّه يُمكن لرأس المال المُخصص لقروض السكن الانتقال من بلد إلى آخر، كما أّنه يُمكن للولايات المتحدة وإسبانيا وايرلندا، وغيرها من الأماكن التي شهدت ارتفاعات سريعةً في أسعار المنازل، الاستمرارَ في الاقتراض لشراء المزيد من المنازل.

وضعت الابتكارات الجديدة في مجال المنتجات المالية والتكامل المتنامي لأسواق رأس المال تحديات جديةً أمام المنظمين لمواكبتها. إذ أصبح، مع نمو النمذجة الحاسوبية وتطبيق الرياضيات المتقدمة، الكثير من المنتجات المالية الجديدة معقداً بما يتجاوز قدرة الجميع تقريباً على فهمها واستيعابها، بما في ذلك المنظمون ورؤساء الشركات ومديرو المخاطر في الشركات التي قامت بإنتاجها. مقابل ذلك، فقد أعرب القليل، أو لا أحد، من المنظمين في الولايات المتحدة أو في أماكن أُخرى من العالم عن قلقهم. وكما أوضح Alan Greenspan، الرئيس السابق للبنك الاحتياطي الفيدرالي في الولايات المتحدة بأنّ معظم المنظمين كانوا مقتنعين بأنّ الشركات المالية ستقوم بتنظيم نفسها بنفسها كونه ليس من مصلحتها إقراض أيّ شخص قد يتخلف عن سداد قرضه. عكست وجهة نظر غرينسبان هذه رؤيةً أكثر عموميةً بأنّ التنظيم المباشر للأسواق المالية لم يكن في المصلحة الوطنية على اعتبار أنّ المنظمين كانوا يميلون إلى فرض قيود أدت إلى انخفاض الكفاءة حيث كانوا يفضلون أهداف المنظمين على مصالح المتعاملين في السوق. لم تكن فكرة، أنّ النظام المالي العالمي كان في حالة خطر، تجول في ذهن المحللين إلا عدد قليل جداً منهم. لم يعتقد أحد تقريباً بأنّ الدّول الأكثر تقدماً في العالم يُمكن لها أن تقع في أزمة من شأنها أن تؤدي إلى شبه انهيار اقتصاداتها.

يُمكن شرح الكثير[1] من خلال كل من الابتكار المالي Financial innovation والتكامل المالي العالمي global

---

[1] ما حدث خلال أزمة 2007. (المترجم).

financial integration، والتحرير المالي financial deregulation. لكن، لا تُعلمنا تلك العوامل لماذا بدأت الأزمة في عام 2007 بدلاً من عام آخر سابق أو لاحق. فكما هو الحال في الكثير من الأزمات الأُخرى، فإنّه يستحيل تحديد الحدث الذي تسبب في اشتعال الأزمة. لكن، يوجد عاملٌ أخر لعب دوراً هاماً جداً، وبدون هذا العامل كان من غير المحتمل أن يحدث الازدهار في العقارات أو الأزمة كلها. تمثّل هذا العامل بالخلل الكبير في توازن المدخرات العالمية التي تراكمت في النظام المالي العالمي على مدى العقد الأول من القرن الحادي والعشرين. لإيضاح ذلك، فنحن بحاجة للعودة وباختصار إلى الأزمة الآسيوية في 1997-1998.

تسببت الأزمة الآسيوية بردة فعل في الكثير من الدّول النّامية، سواء في آسيا أم في أماكن أُخرى. الدّول التي عانت من الأزمات الأكبر هي تلك الدّول التي افتقرت إلى ما يكفي من الدّولارات واليورو والين والاحتياطيات الدّولية الأُخرى للدفاع عن عملاتها الوطنية. كان الحل أمام تلك الدّول بأن تقوم بمراكمة كميات كبيرة من الاحتياطيات الدّولية من خلال زيادة مدخراتها وتحقيق فوائض كبيرةً في الحساب الجاري والتي يُمكن استخدامها لشراء الدّولار وسندات الخزينة الأمريكية وغيرها من الأصول المالية الآمنة ذات السيولة العالية. بدأت الدّول الكبيرة والمهمة مثل الصين بزيادة مقتنياتها من الدّولار، معظمها على شكل سندات قصيرة الأجل، سواء حكومية أم خاصة. ونظراً لضخامة حجم هذه التراكمات، فقد بدأت بلعب دور مهم في التمويل الدّولي. يُطلق على الادخارات التي تحتفظ بها الحكومات اسم **صناديق الثروة السيادية Sovereign wealth funds**، كذلك بدأت المؤسسات الخاصة بزيادة مدخراتها أيضاً.

الجدول 3.12 عجز الحساب الجاري، 2000-2007 (مليارات الدّولارات الأمريكية)

الدولة	موازين الحسابات الجارية 2007	تراكمي، 2000-2007
بلدان الفائض		
الصين	371.8	973.8
ألمانيا	252.9	768.9
اليابان	244.0	1,175.0
المملكة العربية السعودية	95.1	399.7
روسيا	76.2	460.0
دول العجز		
الولايات المتحدة	731.2 –	4,660.1 –
إسبانيا	145.4 –	494.1 –
المملكة المتحدة	78.8 –	393.8 –
أستراليا	57.7 –	245.7 –
إيطاليا	51.0 –	180.4 –

Source: World Bank, *World Development Indicators*, 2009.

يجب أن يكون مجموع أرصدة الحسابات الجارية على الصعيد العالمي مساوياً تماماً للصفر. لذلك إذا حققت الصين ودول أُخرى فوائض كبيرةً في الحساب الجاري من أجل تجميع الاحتياطيات الدّولية، فإن المقابل والموازن لها ستكون دولٌ ذات

عجز كبير. تُعد الولايات المتحدة البلد صاحب العجز الأكبر في الحساب الجاري، سواء مع مرور الوقت أم خلال السنوات الأخيرة. يبين الجدول 3.12 أكبر خمس دول من حيث الفائض وأكبر خمس دول من حيث العجز الأكبر بين عامي 2000 و2007. يُبين العمود الأول من الأرقام الفائض أو العجز لعام 2007، في حين يُظهر العمود الثاني الفائض أو العجز التراكمي من عام 2000 حتى عام 2007. يُبين الجدول وجود نوعين أساسيين، ولكن ليسا الوحيدين، من دول الفائض هما: المصدرون الآسيويون ومنتجو النفط. تُعد ألمانيا حالةً متطرفةً، إلا أنّها واحدةٌ من أكبر الدّول المصدرة في العالم. في حين أنّ خمس دول ليست كافيةً للتعميم، إلا أنّ هذا النمط يبقى صحيحاً، مع بعض الاستثناءات، إذا نظرنا إلى جميع دول العالم معاً.

تبرز أهمية الاختلالات الكبيرة في أنّها مثّلت عرضاً للمدخرات التـي أصبحت مُتاحةً على الصعيد العالمي لدول مثل الولايات المتحدة، حيث أراد مالكو المنازل ومؤسسات الأعمال الاقتراض من أجل المحافظة على مستويات أعلى من الاستهلاك والاستثمار الحالي. بدون الادخارات من الصين واليابان وألمانيا وفي المقابل اقتراض الآخرين في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وإسبانيا وأماكن أُخرى لكانت تكلفة المعيشة في تلك الدّول مرتفعةً جداً، ولكانت الفقاعة في أسواق الإسكان أقل احتمالاً. بالنتيجة، لم يكن من المحتمل مشاهدة الازدهار في أسعار المساكن، معدلات الفائدة المنخفضة، والإقراض اليسير التـي حدثت بمجموعها في دول العجز المرتفع. ينبغي إضافة الاختلالات العالمية إلى العناصر الثلاثة الأُخرى التـي جعلت من الأزمة أمراً محتملاً. كانت هذه العوامل مهمةً جميعها، ولكن إذا استطعنا اعتبار كل من الابتكار والتكامل والتنظيم عوامل اقتصاديةٌ جزئيةٌ، فإنّ الاختلالات العالمية بين الادخارات والاستثمارات كانت العوامل الاقتصادية الكلية الأساسية.

ستبقى الآثار المترتبة على السياسات نتيجة الأزمة محل جدل وتحليل لعدة سنوات. لقد ولّد كل عنصر من العناصر المبينة في هذه الحالة الدراسية مجموعةً من الأسئلة مع إجابات مُتعددة وبدون إجماع. على سبيل المثال، حقق الابتكار المالي فوائد كثيرة للاقتصادات من خلال توفير المزيد من مصادر رأس المال للاستثمار والاستهلاك إضافةً إلى آليات جديدة للتأمين ضد المخاطر. ومع ذلك، قد تُؤدي بعض الأدوات الجديدة إلى زيادة المخاطر في حال لم تستخدم بعناية. هل يُعد كل ابتكار مالي شيئاً جيداً؟ يُمكن لتنظيم السوق المالية، من الناحية النظرية، أن يُوفّر الرقابة، ولكن أي نوع من التنظيم ومن قبل مَن؟ أدى التكامل المالي العالمي إلى زيادة الكفاءة، ولكن هل كلُّ أشكال التكامل مرغوبٌ فيها على حد سواء؟ إن هذه الأسئلة وغيرها في انتظار مجموعة واضحة من الإجابات.

ملخص

- تتسم الأزمات المالية الدّولية عموماً بفشل الوساطة المالية في دولة الأزمة، انهيار قيمة العملة، والركود الحاد.
- يحدث أحد أنواع الأزمة بسبب الاختلالات الاقتصادية الكلية الشديدة، مثل العجوزات الكبيرة في الموازنة، التضخم الجامح، المبالغة في تقويم أسعار الصرف الحقيقية، والعجوزات الكبيرة في الحساب الجاري.
- ينتج نوعٌ آخر من الأزمة عن هجمات المضاربة على العملة والتي تشجّع على حدوث تدفقات رأسمالية خارجةٍ كبيرةٍ وتراجع الاحتياطيات الدّولية في البلد. يُمكن أن يكون هذا النوع من الأزمات ذاتي الدفع وذلك لأن الفاعلين الاقتصاديين الذين يعتقدون بحدوث هجوم وشيك على العملة سيتخلون لا محالة عن تلك العملة، وهو ما يُكافئ حدوث هجوم عليها.
- تضمنت أزمة البيزو المكسيكي في الفترة 1994–1995 عناصر من كلا النوعين من الأزمات، كما حدث أيضاً في الأزمة الآسيوية في الفترة 1997–1998. لكن، تعرضت عدة دولٍ في آسيا الشرقية لهجمات المضاربة على

عملاتها على الرغم من أن مرتكزاتها الاقتصادية الكلية الأساسية كانت قويةً جداً.

- تتعقد الاستجابة للأزمة بسبب مشكلة المخاطر الأخلاقية. وإذا قامت الحكومة أو صندوق النقد الدّولي بكفالة إنقاذ المصارف والشركات الأُخرى التي ضربتها الأزمة، فإنّها قد تشجعها على اتباع سلوكٍ خطِرٍ في المستقبل. تكونُ مشكلة المخاطر الأخلاقية خطيرةً بشكلٍ خاص إذا كانت الحكومة قد خصصت الائتمان لمؤسساتٍ مُحددةٍ لأغراض سياسيةٍ أو تنمويةٍ وذلك لأنّ هذه القروض الموجهة تتضمن ضمانة حكوميةً سواء بشكلٍ صريحٍ أم ضمني.
- تُعد توصيات بازل، بما في ذلك بازل 3، مجموعة من التوصيات للمصارف والمؤسسات المالية الفاعلة على المستوى الدّولي. تشمل تلك التوصيات الإشرافَ على المشاريع وضبطَ تنظيمها، الحدود الدنيا للمتطلبات الرأسمالية، ومعايير الإفصاح عن المعلومات.
- يعتقد الكثير من الاقتصاديين أنّ أسعار الصرف المثبتة الزاحفة تجعل الدّول أكثر عرضةً للأزمة لأنّه يُمكن تقويمها بشكلٍ مبالغٍ فيه وبسهولةٍ أكبر كما أنّه لا توجد طريقةٌ سلسةٌ للتخلي عنها عندما تبدأ الأزمة بالتشكل.
- يُنظر عموماً إلى الرقابة على حركة رؤوس الأموال المتدفقة من الخارج بأنّها غير فعالةٍ في الأجل الطويل، على الرغم من وجود بعض الجدل حول فعاليتها المؤقتة في أوقات الأزمات. يوجد عددٌ أكبر من المؤيدين للرقابة على حركة رؤوس الأموال القصيرة الأجل الداخلة، لكن لا يوجد إجماعٌ على فعاليتها في تجنّب الأزمة. تُظهر بعض الأبحاث بأنّ تلك الرقابة يُمكن أن تساعد الدّولة على تجنّب أزمةٍ صغيرةٍ، لكنها تبقى أقل فعاليةً في تجنّب أزمةٍ كبيرةٍ.
- تتوقف الاستجابة المثلى لأزمةٍ ما على أسبابها. إذا حدثت الأزمة بسبب اختلالات اقتصاديةٍ كليةٍ، فيكون من الضروري إجراء تغييرات في السياسات الاقتصادية الكلية. وإذا حدثت بسبب طيرانٍ مفاجئ وغير مبررٍ لرؤوس الأموال، عندها تكون الاستجابة المثلى غير مؤكدة. يزعم بعض الاقتصاديين، لاسيما العاملون في صندوق النقد الدّولي، أنّ تحقيق الاستقرار في قيمة العملة من خلال رفع أسعار الفائدة سيؤدي إلى تعافي سريع، مع أنّ هذا السلوك يعمّقُ العناصر الانكماشية للأزمة في الأجل القصير. في حين يفضلُ آخرون سياساتٍ ماليةً ونقديةً توسعيةً للحدّ من الآثار قصيرة الأجل للركود.
- يتضمن إصلاح الهيكل المالي الدّولي إعادة تقييم دور صندوق النقد الدّولي وغيره من الوكالات الدّولية. يؤيّدُ بعضهم تخلي صندوق النقد الدّولي عن دور المُقرِض الأخير، في حين تؤيّد الغالبية بقاءه ولكن بعد إعادة النظر في بعض سياساته. بشكلٍ خاص، أثيرت تساؤلاتٌ حول أسعار الفائدة التي يفرضها الصندوق على قروضه، طول فترة القرض، والقيود على حجم القروض.
- تُعد المشروطية العنصر الأكثر إثارةً للجدل في سياسات إقراض صندوق النقد الدّولي. على وجه الخصوص، يوجد اتفاقٌ واسعُ النطاق بأنّ صندوق النقد الدّولي يحاول دعم أنماطٍ مختلفةٍ جداً وكثيرةٍ جداً من الإصلاح، ويتوجب عليه إعادة التركيز على كفاءاتها الأساسية، التي تشمل إصلاح القطاع المالي ودعم ميزان المدفوعات، وسياسات سعر الصرف. يُوجد بعض الجدل حول مدى حاجة الدّولِ للتأهيل المسبق قبل أن تصبح مؤهّلة للحصول على برامج الإقراض من المصرف.
- تشمل القضايا الأُخرى في نقاشات الإصلاح المالي الدّولي المعايير الخاصة بنشر البيانات والسياسات الهادفة لتحقيق مشاركة أكبر من الدائنين من القطاع الخاص في وضع الحلول للأزمات المالية الدّولية عند حدوثها.

■ تضمّنت الأزمة التي بدأت في عام 2007 ثلاثة مكوناتٍ اقتصادية جزئية ومكوناً اقتصادياً كلياً واحداً. كان لكلٍ من الابتكار المالي، التكامل المالي العالمي، والفلسفة التنظيمية، التي تقوم على "عدم التدخّل" "hands-off" أو الحيادية laissez faire، دوراً في ذلك. كان السبب الاقتصادي الكلي الرئيس هو وجود اختلالاتٍ عالميةٍ كبيرةٍ بين الدّول ذات الادخار المرتفع والدّول ذات الإنفاق المرتفع.

المفردات

التقشف Austerity

أزمة مصرفية Banking crisis

توصيات بازل Basel Accords

الرقابة على حركة رأس المال Capital controls

المتطلبات الرأسمالية Capital requirements

شرط التدخل الجماعي Collective action clauses

المشروطية Conditionality

أثر العدوى Contagion effects

معايير نشر البيانات Data dissemination standards

أزمة مديونية Debt crisis

فشل الوساطةDisintermediation

أزمة سعر الصرف Exchange rate crisis

أزمة مالية Financial crisis

الوساطة Intermediation

الهيكل المالي الدّولي international financial architecture

المُقرض الأخير lender of last resort

المخاطر الأخلاقية moral hazard

التوريق Securitization

عجز الدَّين السيادي sovereign default

صناديق الثروة السيادية sovereign wealth funds

تعليق السداد Standstills

الشرائح Tranches

أسئلة الدراسة

1. ما هي الأزمة المالية الدّولية، وما هما المسببان الأساسيان لها؟
2. وفقاً للنص، أُثيرت الفكرة القائلة بأنّ توقع حدوث أزمة نتيجة التدفقات المتقلبة لرأس المال تكون في بعض الأحيان أزمةً ذاتية الدفع. كيف يُمكن لأزمة أن تتطور من خلال التحقق الذاتي لتوقعات حدوث أزمة؟
3. ما هي الأشياء الثلاثة التي يُمكن أن تقوم الدّول بها للحد من احتمال تعرضها لأزمةٍ ماليةٍ دوليةٍ شديدة؟
4. لماذا تترافق الأزمات بركودٍ شديدٍ؟ تحديداً، ما الذي يحدث في أثناء الأزمة المالية الدّولية ويؤدي إلى ركودٍ في الدّولة أو الدّول المُتأثّرة؟
5. ما هو نوع سعر الصرف الذي يقترن مع وجود احتمالٍ كبيرٍ بحدوث أزمةٍ ؟ لماذا؟
6. في حالة الأزمة غير الناجمة عن الاختلالات الاقتصادية الكلية، يكون الاقتصاديون غير متأكدين فيما إذا كان على البلد الوقاية من الركود أو محاولة الدفاع عن عملته. لماذا يُعد هذان الإجراءان مُستقلين، وما هي إيجابيات وسلبيات كل بديل؟
7. اشرح مشاكل المخاطر الأخلاقية الكامنة وراء الاستجابة للأزمة.
8. يجادل بعض الأفراد بأن قروض الولايات المتحدة إلى المكسيك عام 1995 أدت إلى حدوث الأزمة الآسيوية.

اشرح منطقية هذه الحجة.

9. تفرض بعض الدّول رقابة على حركة رأس المال كوسيلة لمنع وقوع أزمةٍ. قوّم إيجابيات وسلبيات هذه السياسة.

10. كيف حدث وتمَّ وضع دور صندوق النقد الدّولي تحت التدقيق خلال النقاشات الأخيرة لإصلاح الهيكل المالي الدّولي؟

الجزء 4

قضايا إقليمية في الاقتصاد العالمي

الفصل

13

الولايات المتحدة الأمريكية في الاقتصاد العالمي

الأهداف التعليمية

بعد دراسة الفصل 13، سيكون باستطاعة الدارسين:

- تحديد التغيّرات الرئيسة في العلاقات الاقتصادية الأمريكية والتي قادت نحو مزيد من الاهتمام في الاتفاقيات الثنائية والجماعية.
- تقويم الأهمية النسبية لاتفاقية التجارة الحرة في أمريكا الشمالية، على صعيد ما حققته وكذلك من حيث كونها نموذجاً يُحتذى في الاتفاقيات المستقبلية.
- توضيح متى تكون تقديرات تعادل القوة الشرائية لمتوسط دخل الفرد أفضل من الدخل الاسمي، أو أقل منه.
- تمييز اتفاقيات التجارة الحرة من اتفاقيات التجارة التفضيلية وإعطاء أمثلة عن كل منها.
- تحديد الأسباب الكامنة وراء صعوبة الحصول على تقديرات دقيقة عن الخسائر والمكاسب في الوظائف والناتجة عن التبادل التجاري الدّولي، وتقديم أمثلة محددة تبيّن كيف يمكن للمستوردات أن تسهم في خلق الوظائف وكيف يمكن أن تحصل الصادرات بعد خسارة الوظائف.

مقدمة: الاقتصاد العالمي الجديد

تتحدد العلاقة التـــي تربط الولايات المتحدة بالاقتصاد العالمي من خلال حجم الولايات المتحدة على الصعيد العالمي، من خلال ثروتها وكذلك من خلال دورها كقوة عسكرية عظمى. تتمتع الولايات المتحدة بطيف واسع من الموارد يمتد من الأراضي الزراعية الخصبة الواسعة، إلى السكان المتعلمين بمستوىً عالٍ نسبياً، بما في ذلك امتلاك حصة مميزة من أفضل مراكز الأبحاث الجامعية في العالم، من حملة جوائز نوبل وكذلك من رأس المال المغامر. يعتبر عدد سكان الولايات المتحدة الثالث عالمياً بعد الصين والهند، كما ويزيد ناتجها المحلي الإجمالي GDP عن ضعفي الناتج المحلي الإجمالي للصين، ثانـــي أكبر اقتصاد عالمي.

طوال فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، استخدمت الولايات المتحدة حجمها، ثروتها، وقوتها العسكرية لتعزز نمطاً من العلاقات الاقتصادية الدّولية يشجع المقاربة متعددة الأطراف للتمويل والتبادل التجاري الدّوليين، ويشجع كذلك المؤسسات الاقتصادية متعددة الأطراف بهدف دعم الدّول النّامية وتقديم مساعدات تقنية بل وحتـــى مساعدات وتدخل عسكريين مباشرين لاحتواء المد الشيوعي. مع سقوط جدار برلين في العام 1989 وتفكك الاتحاد السوفييتـــي في العام 1991، اختفى فجأة عالم الثنائية القطبية الذي كان يتألف من قوتين

عظميين ومن نظامين اقتصاديين مختلفين. بالتزامن مع هذه التطورات، كان المشهد الاقتصادي العالمي يشهد تغيرات عميقةً تتمثّل بنجاحات الأسواق الناشئة متوسطة الدخل وبالتحوّل نحو سياسات تجارية أكثر انفتاحاً على امتداد العالم. لقد ساهم تحوّل الاقتصادات الاشتراكية نحو الرأسمالية، والتفضيل المتنامي على امتداد العالم للمزيد من الانفتاح فيما يتعلق بالتبادل التجاري، بالإضافة إلى النجاح الاقتصادي في دول من بوتسوانا في أفريقيا، وتشيلي في أمريكا اللاتينية، إلى الصين في آسيا، لقد ساهم هذا كله في إعادة رسم المشهد الاقتصادي العالمي ودور الولايات المتحدة في هذا المشهد.

الخلفية والسياق

لما كانت الولايات المتحدة الأمريكية تشكل أكبر اقتصاد عالمي، فإن أي شيء تقوم به سيترك أثراً ما على بقية العالم. يظهر الجدول 1.13 الحجم المادي للولايات المتحدة وكذلك عدد سكانها، ودخلها بالإضافة إلى مكانتها بين بعض الأطراف العالمية الأُخرى. إذا كان يُتوقع أن يتجاوز الناتج المحلي الإجمالي GDP للصين نظيره الأمريكي خلال العقد القادم، وإذا كان يُتوقع أيضاً أن يتجاوز عددُ سكان الهند عددَ سكان الصين، فإنه من المتوقع أيضاً أن تستمر الولايات المتحدة في لعب دور محوري في العلاقات الاقتصادية الدّولية لفترة طويلة مقبلة من الزمن.

الجدول 1.13 **حجم وترتيب الولايات المتحدة**

	الولايات المتحدة	الترتيب	أعلى خمسة شركاء
المساحة الجغرافية	9,631,418 كم^2	3	روسيا، كندا، الولايات المتحدة، الصين البرازيل
عدد السكان	311,050,977	3	الصين، الهند، الولايات المتحدة، إندونيسيا، البرازيل
الناتج المحلي الإجمالي (دولار أمريكي)	$15,094 مليار	1	الولايات المتحدة، الصين، اليابان، ألمانيا، فرنسا
نصيب الفرد من الناتج المهلي الإجمالي (دولار أمريكي)	$48,387	10	اللوكسمبورغ، النرويج، قطر، سويسرا، الإمارات العربية المتحدة

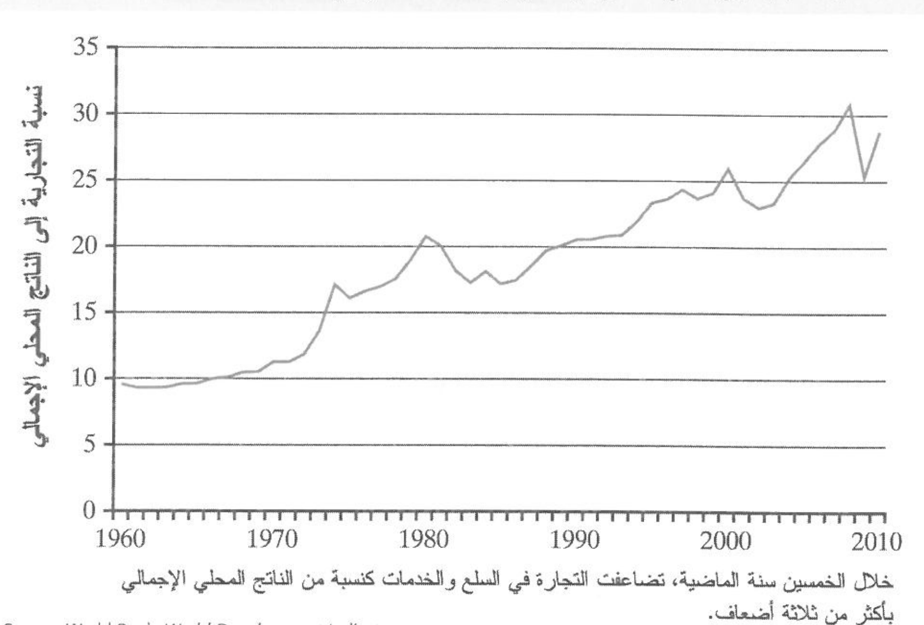
تقريبا بكل المقاييس، تعد الولايات المتحدة من بين أكبر وأغنى الاقتصادات العالمية

Source: IMF, World Economic Outlook; U.S. Census Bureau, International Statistics.

بالنظر إلى حجم اقتصادها وعدد سكانها الكبيرين، فإنّ نسبة التبادل التجاري الدّولي للولايات المتحدة إلى الناتج المحلي الإجمالي GDP تعتبر أقل مما هي عليه عند معظم الدّول المتقدمة الأُخرى. مع هذا، فقد نمت نسبة التبادل التجاري الأمريكي إلى الناتج المحلي الإجمالي بأكثر من ثلاثة أضعاف خلال الخمسين سنة الماضية. يظهر الشكل 1.13 الصعود الطويل الأجل لنسبة التبادل التجاري إلى الناتج المحلي الإجمالي حيث ارتفع من 10 بالمئة في العام 1960 إلى ما يقارب 30 بالمئة في العام 2010. خلال هذا المنحى الطويل الصاعد يمكن أن نلحظ فترات

من الهبوط قصير الأجل، جاء كل منها خلال أو بعد فترة ركود ,1980-1982 ,2001 ,2007-2009) 1974-1975). أدت حالات الركود إلى انخفاض المستوردات بسبب تراجع الدخول، كما أنّ الصادرات كانت تنخفض أيضاً عندما كانت الدّول الأُخرى تشهد فترات ركود، كما هي الحال في فترة 2007-2009.

الشكل 1.13 نسبة التجارة إلى الناتج المحلي الإجمالي (معدل الانكشاف) في الولايات المتحدة، 1960-2012



خلال الخمسين سنة الماضية، تضاعفت التجارة في السلع والخدمات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي بأكثر من ثلاثة أضعاف.

Source: World Bank, *World Development Indicators*.

باستثناء الصين، لم يتغير الشركاء التجاريون للولايات المتحدة بشكل جذري خلال العقود المنصرمة (انظر الجدول 2.13). مؤخراً في العام 1990، كانت الصين ثامن أهم مَصْدرٍ للمستوردات الأمريكية كما حلت في المركز الثامن عشر من حيث الأهمية لسوق الصادرات الأمريكية. في العام 2010 أصبحت الصين في المرتبة الأولى من حيث مصدر المستوردات الأمريكية وثالث أهم سوق لصادرات هذا البلد. إذا ما تم التعامل مع الاتحاد الأوروبي ككتلة واحدة، فإنه سيتحرك ليشغل المرتبة الثانية على صعيد التبادل وذلك بعد كندا (بالنسبة للصادرات) وبعد الصين (بالنسبة للمستوردات). يُظهر البروز اللافت لكل من كندا والمكسيك في الجدول 2.13 الأهمية النسبية للشركاء في مجموعة NAFTA، ليس فقط خلال السنوات الأخيرة بل أيضاً على امتداد الفترة المدروسة، حيث بقي البلدان من ضمن أول خمسة شركاء تجاريين للولايات المتحدة خلال عدة عقود.

لم تتغير كثيراً تركيبة السلع والخدمات التي تشكل عناصر التبادل الخارجي الأمريكي، على الرغم من أن الخدمات باتت أكثر أهمية. في ثمانينيات القرن الماضي،كانت الخدمات تمثّل ما يقارب الـ 20 بالمئة من الصادرات

الجدول 2.13 أهم الشركاء التجاريين للولايات المتحدة في العامين 1990 و2010

	أعلى (أول) خمسة شركاء
الصادرات	
1990	كندا، اليابان، المكسيك، المملكة المتحدة، ألمانيا
2010	كندا، المكسيك، الصين، اليابان، المملكة المتحدة
المستوردات	
1990	كندا، اليابان، المكسيك، ألمانيا، تايوان
2010	الصين، كندا، المكسيك، اليابان، ألمانيا

الأمريكية، بينما تقارب اليوم الـــ 30 بالمئة. وتستمر مكانة الخدمات بالتعاظم حتـــى أصبحت قطاعاً تحقق الولايات المتحدة فيه فائضاً تجارياً. نحو 40 بالمئة من صادرات الخدمات الأمريكية يتجسد في خدمات النقل والسفر، بينما تتجسد النسبة المتبقية (60 بالمئة) في حقوق التأليف والنشر، التعليم، الخدمات المالية والتأمينية، وكذلك في الخدمات المهنية وخدمات الأعمال. فيما يخص فئة السلع والبضائع التجارية (السلع المصنعة، النفط والمعادن، والمنتجات الزراعية)، تعتبر الولايات المتحدة ثانـــي أكبر مصدِّر للبضائع (بعد الصين)، وتشكل السلع المصنَّعة ما يقارب ثلاثة أرباع هذه الصادرات، مع الربع الباقي المؤلف من المنتجات الزراعية والمعدنية، بما فيها النفط والغاز.

دراسة حالة

الصناعة التحويلية في الولايات المتحدة

في أي عام كانت الولايات المتحدة قد حققت أعلى إنتاج من السلع المصنعة؟ عندما يسأل كثيرٌ من الناس سؤالاً كهذا، فإنّ الإجابات المتوقعة ستتراوح بين سنوات الستينات وسنوات التسعينات من القرن الماضي. أما الجواب الصحيح، فهو عادة ما يكون: "العام الماضي". يوضح الشكل 2.13 هذه الحقيقة، من خلال المحور العمودي الأيمن الذي يظهر القيمة المضافة الحقيقية للصناعة التحويلية بين العامين 1960–2011. كما يُظهر الشكل، هناك نزعة صعود طويلة الأجل في القيمة المضافة للمنتجات الصناعية، والتي كانت تتقطع في أوقات الركود، كالركود الأخير بين العامين 2007-2009.

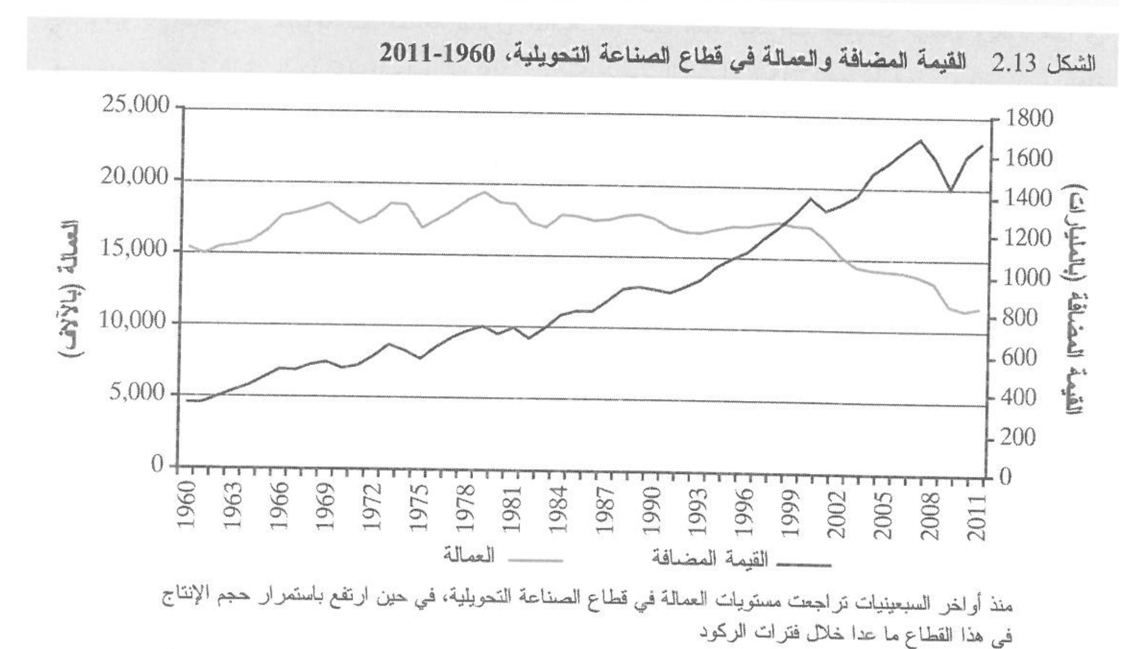
يظهر المحور العمودي الأيسر عدد الموظفين في قطاع الصناعة التحويلية. وصل عدد العمال في الصناعة إلى ذروته في العام 1979 بـــ 19,426,000 شخصاً ليبدأ بعد ذلك بانخفاض طويل الأجل. في العام 1980، دخلت الولايات المتحدة في ركود معتدل، ودخلت لاحقاً في العام 1982 في ركود آخر أشد عمقاً. عوّضت العمالة في قطاع الصناعة التحويلية بعضاً من خسائرها في العام 1984 إلا أنها استمرت في نزعتها الهبوطية، على وجه التحديد بعد العام 2000.

في ظل الحديث عن نمو الناتج في الصناعة التحويلية وتراجع مستوى التشغيل في هذا القطاع ثمة ملاحظتان إضافيتان غير واضحتين بشكل مباشر في الرسم البياني. تشير الملاحظة الأولى إلى وجود حالة من إعادة توطين الصناعة التحويلية في الولايات المتحدة. شهدت الولايات الصناعية التقليدية التي توجد في الجزء الشمالي المتوسط من الولايات المتحدة، مثل أوهايو وميتشغان، انتقال الكثير من الوظائف نحو أجزاء أُخرى في الولايات المتحدة. اتجه بعض هذه العمالة نحو الخارج، بينما

ذهب بعضها الآخر إلى الولايات الجنوبية مثل جنوب كارولينا، تنيسي، وتكساس. عندما ينظر إلى إعادة التموضع هذه في ضوء التراجع العام في مقاعد العمل في الصناعة التحويلية، فإن المشهد العام للصناعة التحويلية سيبدو أكثر قتامة. قادت هذه الملاحظة أيضاً إلى الاعتقاد الخطأ بأن الولايات المتحدة لم تعد تمتلك قطاعاً صناعياً تحويلياً فعالاً، إلا أن المشهد المأخوذ من الشكل 2.13 يُفيد أن الولايات المتحدة لا تزال تنتج كميات كبيرة ومتزايدة من المنتجات المصنعة.

تتعلق الملاحظة الثانية في التزايد السريع في إنتاجية قطاع الصناعة التحويلية. عدد أقل من العمال مع إنتاج أعلى يعنـــي أن كل عامل بات ينتج أكثر، كما وأن كمية الإنتاج المتحققة في ساعة العمل في قطاع الصناعة التحويلية، قد ازدادت بمعدل سريع جداً. يمكن أن يعزى هذا في بعض جوانبه إلى استخدام تقنيات حديثة وطرائق صناعية جديدة، ومثل هذه التقنيات والطرائق الحديثة تعتبر أسرع بكثير في قطاع الصناعة التحويلية منها في القطاعين الزراعي والخدمي. إذاً، مع أن الولايات المتحدة تنتج كميات أكثر من السلع المصنّعة، فإن هذا يتم بوساطة عدد أقل من العمال.

الشكل 2.13 **القيمة المضافة والعمالة في قطاع الصناعة التحويلية، 1960-2011**



منذ أواخر السبعينيات تراجعت مستويات العمالة في قطاع الصناعة التحويلية، في حين ارتفع باستمرار حجم الإنتاج في هذا القطاع ما عدا خلال فترات الركود

Source: U.S. Bureau of Economic Analysis; U.S. Bureau of Labor Statistics.

تحوّل التركيز في العلاقات التجارية الأمريكية

كانت الولايات المتحدة، وخلال معظم الفترة التـــي أعقبت الحرب العالمية الثانية، تشجع كثيراً الانفتاح التجاري متعدد الأطراف إنْ في ظل مفاوضات جولات الغات GATT أو لاحقا في ظل منظمة التجارة العالمية. كان دعم الولايات المتحدة لفتح أسواق المال أقل حضوراً حتـــى ثمانينات القرن الماضي، حين أصبح دعم هذا الانفتاح هدفاً آخراً للسياسة الأمريكية. ما عزّز من هذه التوجهات هو الحرب الباردة Cold War ورغبة الولايات المتحدة في التأكد من أن الدّول النّامية ستلحق بركب الدّول الرأسمالية، الديمقراطية، أو أقلّهُ، التأكد من أن هذه الدّول لن تقيم علاقاتٍ وثيقةً مع الاتحاد السوفييتـــي.

ساهمت مجموعة من العوامل في تغيير هذا المشهد. أولاً، أصبحت المفاوضات التجارية متعددة الأطراف أكثر صعوبة بانضمام أعضاء جدد إلى الغات GATT وإلى منظمة التجارة العالمية. عندما أُنشئت الغات في العام 1947، كانت تضم ثلاثة وعشرين عضواً، بينما أصبح عدد الأعضاء 128 عضواً عند عقد جولة الأوروغواي (1986-1994). يبلغ عدد الدّول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية حالياً 155 عضواً. لقد أدى تزايد عدد الأعضاء إلى تعقيد المفاوضات بشكل كبير جداً.

ثانياً، تم تحويل الكثير من الحصص الكمية إلى تعريفات جمركية، وكانت التعريفات، بشكل عام، قد انخفضت بشكل مفاجئ جداً (انظر الشكل 4.6). نتيجة لذلك، فقد ركّزت المناقشات متعددة الأطراف في جولة الدوحة على مسائل أصعب من قبيل أنظمة الدعم الزراعي، الملكية الفكرية، تجارة الخدمات، المشتريات الحكومية بالإضافة إلى المساعدات المقدمة للدول النّامية. طرحت هذه التغيّرات تحديات مهمة، ويعود هذا في جزءٍ منه لصعوبة النظر إليها كانفتاحات متبادلة[1]. سيكون من السهولة بمكان الحصول على مكاسب متبادلة بين جميع الأطراف إذا ما تم تخفيض التعريفات الجمركية بنسبة 5 بالمئة أو 10 بالمئة؛ من جهة أُخرى حتى وإنْ وافقت كل الدّول على تنفيذ حقوق الملكية الفكرية على أسس متساوية فيما بينها، فإنه سيكون من الصعوبة بمكان أن نرى مكاسب فورية في الدّول التي تملك القليل من حقوق الملكية الفكرية أو التي لا تملك، أصلاً، شيئاً منها لتدافع عنه. بالإضافة إلى ذلك، يتعلق الكثير من القضايا الحديثة محل النقاش بمسائل تتصل بشكل مباشر بالسياسات الوطنية الداخلية. على سبيل المثال، إذا تم إعطاء فرصة عادلة فيما يتعلق بطرح المناقصات الحكومية بحيث تستطيع الشركات الأجنبية أن تتقدم للعروض التي قد تطرحها الحكومة الوطنية أو السلطات الحكومية الإقليمية فإن الشركات الوطنية ستشعر بالسخط والاستياء إذا ما نجحت الشركات الأجنبية في كسب العقود على حسابها.

ثالثاً، أزال انتهاء الحرب الباردة واحداً من الضغوط التي دفعت الولايات المتحدة لمنح امتيازات تجارية للدول الأُخرى. فقد استخدمت الولايات المتحدة، خلال فترة الحرب الباردة، حقَّ الوصول إلى أسواقها كحافز يُمنح للدول بهدف إبقائها بعيدة عن بناء علاقات وثيقة مع الاتحاد السوفييتي. لقد وافقت الولايات المتحدة في غير مرة على فتح أسواقها من جانب واحد ودون المطالبة بالمعاملة بالمثل مع بعض الدّول التي كانت تشكل قيمة جيو- استراتيجية إبّان الحرب الباردة. استخدمت الولايات المتحدة كذلك نظام الحصص الكمية لمكافأة الدّول على تعاونها من خلال السماح لها ببيع المزيد من إنتاجها في السوق الأمريكية خصوصاً منتجات قطاعات النسيج والملابس وكذلك في قطاع الزراعة. لقد أدى زوال الاتحاد السوفييتي إلى انتفاء الحاجة للقبول بتسويات غير عادلة أو بتقديم إمكانية الوصول غير المتماثل إلى الأسواق الأمريكية.

حولت هذه العوامل الثلاثة تركيز الولايات المتحدة على الاعتماد المتزايد على الاتفاقيات التجارية الثنائية

---

[1] أي فتح الأسواق من قبل طرفي التبادل. (المترجم).

والجماعية. لا تزال الولايات المتحدة داعمةً لمنظمة التجارة العالمية WTO ولا تزال ترحب رسمياً بالنتائج الناجحة لجولة الدوحة التـــي بدأت في العام 2001، إلا إن الاتفاقيات متعددة الأطراف لم تعد الخيار الأوحد أو ربما الضروري بالنسبة للولايات المتحدة. لقد بدا التوجه الجدي نحو الحلول الثنائية بتوقيع اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA) في العام 1993 ووضعها موضع التنفيذ في الأول من كانون الثانـــي للعام 1994. مع أن اتفاقية النافتا تنطوي على أهمية كبرى بحد ذاتها، فقد ساهمت بشكل جدي في دفع المناقشات في جولة الأورغواي باتجاه توسيع السياسات التجارية لتشمل الاتفاقيات متعددة الأطراف. كل هذا كان قد عزّز من الموقع التفاوضي للولايات المتحدة في المحادثات متعددة الأطراف ذلك أنها لاحظت وجود فرص تجارية خارج حدود الغات/منظمة التجارة العالمية GATT/WTO. من وجهة نظر الولايات المتحدة والعديد من الدّول الأُخرى التـــي وقعت عدداً متزايداً من الاتفاقيات التجارية، فإن إدارة المفاوضات الثنائية أو الجماعية تعتبر أسهل من إدارة مفاوضات متعددة الأطراف كما يمكن اعتبار هذا النوع من الاتفاقيات اختباراً قبل الدخول في أنواع أُخرى من الاتفاقيات. فعلى سبيل المثال كانت النافتا الاتفاقية الأولى التـــي انطوت على معايير خاصة بالعمل والبيئة.

منذ العام 2000، كانت الولايات المتحدة قد ناقشت، وقعت وصادقت على اثنتـــي عشرة اتفاقيةً إضافيةً تشمل سبع عشرة دولةً ولا تزال في صدد مناقشة العديد من الاتفاقيات الثنائية والجماعية الأُخرى. يظهر الجدول 3.13 الاتفاقيات المنفّذة، تواريخ إقرارها، والمبلغ الكلي لحجم السلع والخدمات المتبادلة في العام 2010. كما هو ملاحظ من الشكل فإن معظم الاتفاقيات، ما خلا اتفاقية النافتا، تغطي نسبةً ضئيلةً من التجارة الأمريكية، على الرغم من أن اتفاقيات التجارة الحرة مع استراليا، "إسرائيل"، كوريا الجنوبية، سنغافورة، بالإضافة لاتفاقية التجارة الحرة – جمهورية الدومينيك وأمريكا الوسطى DR-CAFTA تشكل كلٌّ واحدةٍ منها ما يزيد عن 20 مليار دولار من الصادرات أو المستوردات.

لم تكن الولايات المتحدة وفقاً لأي مقياس الوحيدة في تحويل جزء كبير من اهتمامها نحو الاتفاقيات الثنائية. ومنذ العام 1990، تلقت منظمة التجارة العالمية 213 إشعاراً باتفاقيات جديدة على امتداد العالم. يستمر الجدل حول الاتفاقيات الثنائية، حيث يعتقد العديد من الاقتصاديين أن الاتفاقيات الثنائية تقوّض الاتفاقيات متعددة الأطراف من خلال تحويل الاهتمام السياسي تجاه الانتماءات الثنائية والإقليمية بعيداً عن الانخراط في الاتفاقيات العالمية. نظرياً، يمكن أن يُنظر إلى اتفاقيات التجارة الحرة على أنها "أحجار متساقطة" من الاتفاقيات متعددة الأطراف أو على أنها "أحجار بناء" تخلق التجارة أكثر مما تحوّل منها كما وأنها تسمح للدول بتجريب أنواعٍ جديدة من الاتفاقيات التجارية. خلصت منظمة التجارة العالمية WTO إلى أن الواقع يقول بأن مثل هذه الاتفاقيات إنما تشكل عنصراً مكملاً لنظام التجارة الخاص بالاتفاقيات متعددة الأطراف وليس عنصراً بديلاً عنه.

نموذج النافتا NAFTA

يُظهر الجدول 3.13 جلياً أنّ اتفاقية النافتا NAFTA تفوق في سَعَتها وامتدادها أية اتفاقية أُخرى. تشكل كندا والمكسيك اثنين من أكبر ثلاثة شركاء تجاريين للولايات المتحدة، بـــ 32 بالمئة من الصادرات و26 بالمئة من المستوردات. بناءً على أهمية نموذج النافتا NAFT، إن على صعيد حجم التجارة التـــي تمثّلها أو على صعيد نوعية الاتفاقية، حيث شكلت نموذجاً يُحتذى لاتفاقات لاحقة، فإن من الأهمية بمكان أن نتناول هذه الاتفاقية بشيء من التفصيل. ولنبدأ أولاً بإلقاء الضوء على بعض خصائص الاقتصادين الكندي والمكسيكي.

الجدول 3.13 اتفاقيات التجارة الحرة، الصادرات والمستوردات بمليارات الدّولارات 2010.

اتفاقيات التجارة الحرة FTA	الصادرات	المستوردات
استراليا (2005)	21.8	8.6
البحرين (2006)	1.2	0.4
كندا (1989)*	249.1	277.6
تشيلي (2004)	10.9	7
كولومبيا (2012)	12.1	15.7
إسرائيل (1985)	11.3	21.0
الأردن (2010)	1.2	1.0
كوريا (2012)	38.8	48.9
المغرب (2006)	1.9	0.7
عُمان (2009)	1.1	0.8
باناما (2011)	6.1	0.4
البيرو (2009)	6.8	5.1
سنغافورة (2004)	29.0	17.4
اتفاقية التجارة الحرة – جمهورية الدومينيك لأمريكا الوسطى (2006)		
جمهورية الدومينيك، غواتيمالا، الهندوراس، السلفادور، نيكاراغوا، كوستاريكا	24.2	23.7
اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (1994)		
كندا، المكسيك	412.6	507.6

منذ العام 2000، ناقشت الولايات المتحدة عدداً من اتفاقيات التجارة، إلا أن اتفاقية النافتا تبقى بلا شك الأكثر أهمية.

*وقعت كندا اتفاقية تجارة حرة مع الولايات المتحدة في العام 1989 بالإضافة لكونها عضواً في اتفاقية النافتا.

Source: Office of the United States Trade Representative; U.S. Department of Commerce.

الخصائص الاقتصادية والسكانية لأمريكا الشمالية

يعطي الجدول 4.13 فكرةً عن حجم منطقة النافتا. تم قياس متوسط دخل الفرد بطريقتين: أولاً بالدّولار

الأمريكي بعد تحويل الدّولار الكندي والبيزو المكسيكي إلى الدّولار الأمريكي بحسب سعر الصرف في السوق وثانياً بالدّولار الأمريكي وفقاً **لتكافؤ القوة الشرائية (PPP)**. يسمح تعديل الدخول لتقاس وفقاً لتكافؤ القوة الشرائية (PPP) بمعرفة القوة الشرائية الداخلية لكل بلد، والتـــي تُعرّف على أنها تمثّل متوسط الدخل اللازم في دولة ما اللازم لشراء نفس السلة الاستهلاكية مقاسةً بتكلفة سلة مماثلة في الولايات المتحدة الأمريكية. يعبّر نصيب الفرد من الدخل القومي بأسعار السوق عن القوة الشرائية الخارجية لدخل متوسط. يمكن فهم الفارق بين القوة الشرائية الداخلية والقوة الشرائية الخارجية بشكل أسهل من خلال عرض مثال بسيط. بالنظر إلى الجدول 4.13 فإن متوسط الدخل في المكسيك يمكن أن يشتري سلةً من السلع والخدمات في المكسيك كانت ستكلف ما مقداره 14,609$ في حال تم شراؤها في الولايات المتحدة. إذاً، هذه هي القوة الشرائية الداخلية لمتوسط الدخل في المكسيك. بينما القوة الشرائية الخارجية[1] تبلغ 10,153$، وهو ما يمثّل قيمة الدخل المتوسط في المكسيك بالبيزو عندما يتم تحويله إلى دولارات لإنفاقه في الولايات المتحدة.

الجدول 4.13 عدد السكان والناتج المحلي الإجمالي GDP في منطقة النافتا NAFTA للعام 2011

البلد	عدد السكان (بالملايين)	الناتج المحلي الإجمالي (مليارات الدّولارات الأمريكية)	متوسط دخل الفرد (دولار أمريكي)	متوسط دخل الفرد (بمكافئ القوة الشرائية)
كندا	34.4	1,737	50,435	40,541
المكسيك	113.7	1,155	10,153	14,609
الولايات المتحدة	311.9	15,094	48,387	48,387
المجموع	460.1	17,986	39,089	39,450

يعد سوق النافتا إذاً ما يزيد عن 460 مليون ساكن وما يقارب 18 تريليون دولار أمريكي من الناتج المحلي الإجمالي

Source: International Monetary Fund, World Economic Outlook.

يعد استخدام الأسعار المعدّلة بمقياس تكافؤ القوة الشرائية ضرورياً لجهة مقارنة مستويات المعيشة الحقيقية، بينما يعد استخدام أسعار أسواق الصرف مفيداً لمعرفة شيء ما حول قدرة الأفراد على شراء السلع والخدمات في الأسواق العالمية. يختلف الرقمان كما يبدو لأنه نادراً ما تبقى أسعار الصرف في حالة توازن طويل الأمد، وكذلك بسبب تباين أسعار السلع غير المتبادلة مع الخارج. فعلى سبيل المثال، نجد أن السلع والخدمات المُكثّفة لعنصر العمل رخيصةٌ جداً في المكسيك حيث تسود حالة من فائض عرض العمالة غير المؤهلة أو قليلة الكفاءة.

كما يبدو من الجدول 4.13، فإن منطقة النافتا تعد ما يزيد عن 460 مليون ساكن (في العام 2011) وما يقارب 18 تريليون دولار أمريكي من الناتج المحلي الإجمالي. هذا ما يجعلها، من حيث عدد السكان، أقل بقليل

[1] في الولايات المتحدة. (المترجم)

من دول الاتحاد الأوروبـــي الـــ 27 التـــي تعد 502 مليون ساكن، لكنها بذات الوقت تفوق قليلاً أيضاً بناتجها المحلي الإجمالي الناتجَ المحليَ الإجماليَ المُقدّر للاتحاد الأوروبـــي في العام 2011 والبالغ 16.6 تريليون دولار. تعتبر منطقة النافتا، وبكل المعايير، منطقةً ثريةً بمتوسط دخل فرد يبلغ 39,000 دولار (وفقاً لأسعار سوق الصرف).

العلاقات التجارية بين كندا والولايات المتحدة

تملك الولايات المتحدة وكندا أكبر علاقات تجارية بين بلدين على مستوى العالم، بحركة تبادل سلعي بين الجانبين بلغت 597 مليار دولار في العام 2011. يرجع هذا الرقم الضخم إلى الحدود المشتركة الواسعة بين البلدين، إلى الخلفية التاريخية المشتركة بينهما، إلى الثقافة المشتركة، كما ويعزى هذا الرقم الضخم أيضاً لثلاث مراحل من الاندماج بين البلدين على امتداد العقود الأربعة والنصف الماضية. بدءاً **بمعاهدة المركبات Auto Pact** في العام 1965، مروراً **باتفاقية التجارة الحرة الأمريكية الكندية** الموقعة عام 1989 **Canada-U.S. Free Trade Agreement (CUSTA)**، وصولاً إلى اتفاقية النافتا في العام 1994، استفادت الولايات المتحدة وكندا من قربهما لإقامة روابط تجارية مفيدة لكلا الطرفين والتـــي تركز على المصادر الطبيعية وكذلك على التبادل التجاري البينـــي في الصناعة، ولاسيما في قطاع المركبات.

أزالت معاهدة المركبات الموقعة في العام 1965 الحواجز التجارية التـــي كانت تجبر أهم الشركات الأمريكية على إنشاء معامل منفصلة لها في كندا حيث لم يكن بمقدورها، والحال هذه، الاستفادة من اقتصاديات الحجم المرافقة لصناعة المركبات. بدمج إنتاجها في الولايات المتحدة مع إنتاج فروعها الكندية، استطاعت شركات جنرال موتورز، كرايسلر Chrysler، وفورد أن تنتج لسوق واحدة وموحدة بين البلدين. قبل توقيع الاتفاقية، كانت الفروع الكندية تنتج فقط للسوق الكندية؛ وبعد أن دخلت الاتفاقية حيز التنفيذ أصبحت هذه الفروع أكثر إنتاجية بشكل مفاجئ، حيث صار بإمكانها أن تتخصص بإنتاج بعض موديلات السيارات المحددة كما أنها صارت تنتج بكميات أكبر لتلبـــي متطلبات السوقين الأمريكية والكندية معاً. زاد التبادل التجاري في الاتجاهين بشكل جوهري، كما ازدادت إنتاجية الفروع الكندية بشكل مثير، بعد أن كانت أقل بنسبة 30 بالمئة من إنتاجية الشركات الأصلية في الولايات المتحدة.

بحلول عقد الثمانينات من القرن الماضي، كانت صناعة المركبات قد أصبحت موحدة ومشتركة بين البلدين، إلا أن العديد من الصعوبات الجديدة كانت قد ظهرت. استشعرت كل من الولايات المتحدة وكندا صعود الاقتصادات الناشئة في آسيا، والغزو اليابانـــي لأسواق المركبات الأمريكية، وسوق الفولاذ وسوق السلع الالكترونية للمستهلكين وهذا ما أدى إلى اضطراب في هذه الأسواق لما يشكله من خسارة في مؤشر تنافسية كل من الشركات الأمريكية والكندية لصالح الشركات الأُخرى. أكثر من ذلك، بدأت الولايات المتحدة بتطبيق رسوم مكافحة الإغراق والرسوم التعويضية لمقابلة الدعم بشكل أكثف بالتزامن مع تطبيق نوع

جديد من الحصص الكمية المفروضة وفقا لاتفاقيات التقييد الطوعي للصادرات (VER). في الواقع لم تكن هذه الحصص الكمية المفروضة طوعية التطبيق بقدر ما كانت تلعب نفس دور الحصص الكمية المخصصة لتقليص المستوردات الأجنبية إلى مستوى محدد. كان القطاع الأكثر تأثراً بهذه السياسات هو سوق المركبات اليابانية.

من وجهة نظر القيادة الكندية، عُدت السياسات الحمائية الأمريكية ونمو تنافسية الصناعة التحويلية الآسيوية إشارات مقلقة لكون كندا تعتمد بشكل كبير على الولايات المتحدة كسوق للتصدير من جهة وكمصدر للمستوردات من جهة أُخرى. كان توقيع اتفاقية تجارة حرة مع الولايات المتحدة أحد الحلول الممكنة. أدى هذا الحل إلى ربط الولايات المتحدة باتفاقية دولية تلزمها بالإبقاء على أسواقها مفتوحة، كما أوجد هذا الحل من جهة أُخرى ضغوطاً على الصناعة التحويلية الكندية لإجراء تغييرات تجعلها أكثر تنافسية.

تم التصديق على اتفاقية التجارة الحرة بين أمريكا وكندا عام 1988 ودخلت حيز التنفيذ في العام 1989. كانت آثار اتفاقية التجارة الحرة هذه في حدود التوقعات. بين العامين 1989 و1994، زادت الصادرات الكندية إلى الولايات المتحدة بنسبة 55 بالمئة (بزيادة قدرها 47 مليار دولار)، بينما زادت صادرات الولايات المتحدة إلى كندا بنسبة 46.6 بالمئة (بزيادة قدرها 36.5 مليار دولار). من حيث النسب المئوية، لم يكن هذا النمو بسرعة النمو الذي تحقق قبل وبعد البدء بتطبيق معاهدة المركبات، ولكن إذا أخذنا بالاعتبار أن التبادل التجاري كان في العام 1987 عند مستويات عالية، فإن نسبة نمو قدرها 50 بالمئة إنما تعكس حجماً كبيراً من التبادل التجاري.

كان الجدل حول اتفاقية التجارة الحرة الأمريكية- الكندية هادئاً ومتعقلاً في الولايات المتحدة. ولكن في كندا، ثار جدل حاد بين الكنديين عندما أعلن عن نقاشات بين أمريكا وكندا بقصد التوقيع على اتفاقية مشتركة. خشي معارضو هذه الاتفاقية من أنّ (1) كندا ربما تكون غير قادرة على منافسة الشركات الأمريكية التـــي تتسلح بمزايا اقتصاديات الحجم؛ (2) التبادل التجاري المتنامي قد يجبر كندا على التخلي عن العديد من برامجها الاجتماعية؛ (3) الثقافة الكندية قد تصبح تحت هيمنة الأخبار، المعلومات، الفنون، وصناعات الترفيه الأمريكية.

كانت قضية التنافسية الكندية تنصبُّ بشكل كبير على الحاجة لكسب اقتصاديات الحجم وكذلك على زيادة الإنتاجية عن طريق التغيير التنظيمي والتكنولوجي ضمن المنشآت الكندية. في معظم الحالات، الشاغل الحقيقي بالنسبة للدول الصناعية، ذات الدخول العالية، ككندا هو طول الفترة اللازمة والمتوقعة للتغيير، وليس ما إذا كانت منشآت هذه الدّول قادرةً على المنافسة أم لا.

رأى الكنديون المعارضون لاتفاقية التجارة الحرة مع أمريكا أنّ فيها أيضاً عاملاً مهدِّماً للبرامج الاجتماعية. بالنسبة للعديد من المواطنين، تعد أكثر البرامج الاجتماعية سَعةً وانتشاراً، مثل برنامج الرعاية الصحية الشاملة وبرامج تصحيح الدخول الأكثر ارتفاعاً، جزءاً من الهوية الوطنية التـــي تميز كندا عن الولايات المتحدة. رأى معارضو اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة أن تكثيف درجة المنافسة مع الولايات المتحدة سيؤذي

البرامج الاجتماعية هذه وسوف يخفف من حدة التباين بين البلدين. كان هؤلاء المعارضون مقتنعين أن الاتفاقية ستؤدي إلى توقف هذه البرامج الاجتماعية من أجل تخفيض الضرائب عن المنشآت لجعلها أكثر تنافسيةً. آخذين بعين الاعتبار أن الضرائب هي عنصرٌ واحدٌ فقط من عناصر التكلفة، وأنه في بعض الحالات يمكن تخفيض التكاليف في مكان آخر غير التخفيض الضريبي، يصبح الاعتقاد بأن اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة تشكل تهديداً للبرامج الاجتماعية في غير محله الصحيح. ففي حالة الرعاية الصحية على سبيل المثال، سيكون أكثر صواباً القول بأن نظام الرعاية الأمريكي يُضعف المزية التنافسية لأن تكاليف تشغيل العمال تزداد عندما يجب على أرباب العمل أن يقدموا لعمالهم خدمات الرعاية الصحية. بينما في كندا، بالمقابل، يعد غطاء الرعاية الصحية عامّاً ويُموّل من الإيرادات العامة للحكومة ومن الضرائب على المواطنين.

العامل الأخير وربما الأهم من العوامل المثيرة للجدل من وجهة نظر الكنديين يتمثّل بإمكانية هيمنة الثقافة الأمريكية على المجتمع الكندي. يرى طيف واسع من الكنديين، المؤيدين والمعارضين لهذه الاتفاقية، أن قلة عدد السكان الكنديين، نسبياً، وقربهم من الولايات المتحدة سيساهمان في تدمير الهوية الوطنية الكندية إذا ما تمَّ السماح بشكلٍ كلي بالتبادل التجاري الحر في الصناعات الثقافية. تشتمل الصناعات الثقافية هذه على الموسيقا بكافة مجالاتها، وكذلك محطات الراديو (الإذاعة) والتلفاز، الصحف، النصوص المطبوعة، المجلات، الدراما، السينما والرسم. بحسب قواعد اتفاقية التجارة الحرة الأمريكية الكندية، يُسمح لكندا بحماية هويتها الوطنية بفرض شروط محتويات وطنية على البث التلفزيوني والإذاعي. تعتبر شروط المحتوى الوطني أمراً غير قانوني قيام محطات التلفزيون والإذاعة والمسرح ببث البرامج ذات المنشأ الأمريكي لمدة أربع وعشرين ساعة في اليوم. فعلى سبيل المثال، تعطي شركات الكابلات التلفزيونية الأفضلية لشبكات التلفزة الكندية، وثمة قواعد وطنية تعطي الأفضلية أيضا للفنانين والكتاب وشركات المسرح الكنديين.

الإصلاح الاقتصادي في المكسيك

منذ خمسينات القرن الماضي وحتى بداية الأزمة في العام 1982، نما متوسط دخل الفرد في المكسيك بمعدل 3.3 بالمئة سنوياً بالقيم الحقيقية، وهذا ما يشكل معدلاً مدهشاً يشير إلى تضاعف مستويات المعيشة تقريباً كل جيل.[1] تم هذا الازدهار طويل الأجل في نمو الاقتصاد المكسيكي في ظل مجموعة من السياسات التجارية التي أطلق عليها **تصنيع بدائل المستوردات import substitution industrialization (ISI)** والتي كانت تهدف إلى تنمية الصناعات التحويلية عبر دعم تلك التي تنتج سلعاً تحل محل المستوردات. من حيث هي إستراتيجية موجهة للتنمية الاقتصادية في معظم أنحاء العالم منذ نهاية الحرب العالمية الثانية حتى منتصف عقد الثمانينات من القرن الماضي، أوصت سياسات تصنيع بدائل المستوردات (ISI) بإنتاج السلع، بدءاً بسلع الاستهلاك البسيطة الخاصة بالطعام والشراب، النسيج والكساء، والأثاث، والأحذية، مروراً بالسلع

---

[1] الجيل فترة زمنية عادةً ما تكون نحو 30 عاماً. (المترجم).

الاستهلاكية المعقدة كالأدوات المنــزلية؛ وحتــى السلع الصناعية كالمولدات الكهربائية، المضخات والناقلات. كل هذا كان قد استُتبعَ بتطوير سلع صناعية أكثر تعقيداً بالتزامن مع تقدم البلد على سلم المزايا النسبية، بامتلاكه للخبرات التصنيعية وبتغييره من تركيبة هيكل موارده المتمثّلة برأس المال ومهارات العمل. شملت الأدوات التــي استعملتها سياسات تصنيع بدائل المستوردات (ISI) سياسات دعم الصناعة كالتخفيضات الضريبية، منح قروض بفوائد متدنية، منح الإعانات، استخدام سياسة التأميم في بعض الأحيان، بالإضافة لاستخدام الحواجز الحمائية الشديدة.

يكمن العيب الرئيس الذي يعتري سياسات تصنيع بدائل المستوردات (ISI) في أنّها تتعاطى مع الصادرات بطريقة تمييزية غير عادلة. تتجلى السياسة التمييزية في أنها ترفع من معدل العائد بالنسبة للشركات التــي تنتج للسوق المحلية والتــي تتمتع بحماية شديدة إذْ تمكنها من رفع أسعارها بسبب انعدام المنافسة أو محدوديتها. إن من شأن سياسة كهذه أن تسبب الضرر للمكسيك وللاقتصادات الأُخرى التــي تنتهج سياسات تصنيع بدائل المستوردات (ISI) على المدى الطويل إذ إنها ستقلل من حوافز التطوير وتحسين المنتجات بسبب محدودية المنافسة. بسبب ارتفاع معدل العائد في قطاع تصنيع بدائل المستوردات، انسحب كل من عنصري العمل ورأس المال من قطاع الصناعات التصديرية وتوجها نحو قطاع بدائل المستوردات. بالنتيجة، وجدت المكسيك نفسها في بداية ثمانينات القرن الماضي، مع انقضاء عقد (عقد السبعينات من القرن الماضي) من الإدارة غير الحكيمة للاقتصاد الكلي، وجها لوجه مع مديونية حادة وقدرة محدودة على التصدير.

كانت أزمة المديونية **debt crisis** التــي بدأت في آب من العام 1982 نتيجةً لمجموعة من العوامل. امتدت أزمة المديونية انطلاقاً من المكسيك إلى بقية دول أمريكا اللاتينية، حيث أنتجت نفس السياسات المتبعة إدارةً اقتصادية كلية ضعيفةً وتراكماً لمبالغ ضخمة من الدين. عرفت هذه الفترة بـــ **العقد الضائع Lost Decade**، سوف يتم تناوله بشيء من التفصيل في الفصل السادس عشر عند تناول موضوع أمريكا اللاتينية. في المكسيك، كما في معظم الدّول، تمثّلت الأسباب التــي قادت إلى أزمة المديونية بالاقتراض الكثيف من البنوك الخارجية، ضعف الأنظمة الضريبية، وارتفاع معدلات الفائدة العالمية التــي جعلت خدمات الدين أكثر كلفةً. كانت المكسيك قد اكتشفت في سبعينات القرن الماضي حقولاً جديدة من النفط، وما عزّز من توجهها نحو مزيد من الاقتراض كان اعتقادها بأن أسعار النفط سترتفع بشكل دائم لتزداد بالتزامن مع ذلك قدرة البلد على الوفاء بخدمات الدين المتزايدة أياً كانت. عندما أخذت أسعار النفط بالانخفاض في بداية ثمانينات القرن الماضي، بدأت عائدات الحكومة المكسيكية من النفط بالتراجع أيضاً، في الوقت الذي كانت فيه مدفوعات الفوائد المستحقة على الحكومة المكسيكية آخذةً بالارتفاع. كان تأثير هذه العوامل على الاقتصاد المكسيكي قد تعزّز نتيجة للعقود العديدة التــي تم خلالها انتهاج سياسات تصنيع بدائل المستوردات ISI والتــي أضعفت من قطاع التصدير (غير القطاع النفطي الذي نال معاملةً خاصة). قلل ضعف الكفاءة التصديرية من إمكانية الحصول على الدّولارات التــي كانت لتستخدم في الوفاء بالتزامات الدين الخارجية. بحلول آب من العام

1982، كانت المكسيك قد استنفذت كل احتياطياتها من العملات الخارجية وأضحت عاجزة عن تسديد ديونها. هذا ما أشعل بداية أزمة المديونية، والتـــي استمرت من العام 1982 وحتـــى العام 1989.

اقتضت معالجة أزمة المديونية تعديل العديد من السياسات. في عقد الثمانينات، خصخصت المكسيك العديد من المنشآت التـــي كانت تشكل عبئاً على خزينة الدّولة (938 منشأةً كانت قد خُصخصت بين عامي 1982 و1992)، أعادت ضبط ميزانيتها الحكومية، خففت من القيود المفروضة على الاستثمار الأجنبـــي المباشر في البلاد، كما بدأت بفتح أسواقها أمام مزيد من المنافسة. في العام 1986، انضمت المكسيك إلى الغات GATT، وفي العام 1989 اقترح الرئيس كارلوس ساليناس اتفاقية تجارة حرة مع الولايات المتحدة. كان ساليناس يضع نصب عينيه هدفين اثنين من وراء اتفاقية كهذه. الأول: كان يريد تعزيز إصلاحاته من خلال اتفاقية دولية. قبل الإصلاحات السياسية التـــي حدثت في عقد التسعينات من القرن الماضي، كان الرؤساء المكسيكيون يحظون باستقلالية وبسلطات واسعة. كان باستطاعة رئيس مُتبَنٍ للسياسات الحمائية أن ينقلب بشكل سهل على الإصلاحات التـــي قام بها مع سلفه (ميغيل دو لا مدريد)؛[1] لكن إذا ما حدث وارتبطت الإدارة المكسيكية باتفاقية دولية فسوف يصبح الأمر أكثر صعوبة. ثانياً: أراد ساليناس أن يجذب المزيد من رؤوس الأموال الأجنبية بهدف رفع مستوى الادخار المنخفض في المكسيك. رأى ساليناس أن المزيد من الاستثمار الأجنبـــي المباشر في المكسيك سيؤدي إلى تنشيط النمو، بينما ستمثّل إمكانية الوصول إلى السوق الأمريكية الواسعة حافزاً للمستثمرين لبناء منشآت للصناعات التحويلية في المكسيك.

اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية

أُقرت اتفاقية النافتا NAFTA في العام 1993 بينما دخلت حيز التنفيذ في الأول من كانون الثانـــي في العام 1994. ازدادت التدفقات التجارية بشكلٍ كبير، إلا أنه لابد من الإقرار بأن هذه التدفقات كانت آخذةً بالزيادة حتـــى قبل بدء الاتفاقية، وهذا يرجع جزئياً إلى توقع ظهور اتفاقية ما.

كان إسقاط معظم أشكال الحواجز التجارية أول مَعْلَم من معالم اتفاقية النافتا. ولمّا كانت الولايات المتحدة وكندا تتمتعان باقتصادين مفتوحين، نسبياً، على بعضهما مع قلة من الحواجز التجارية، فإن معظم التغيّرات التـــي طرأت بعيد البدء بالاتفاقية كانت في الجانب المكسيكي. فعلى سبيل المثال، بين العامين 1993 و1996، انخفض متوسط التعريفات الجمركية الأمريكية المفروضة على البضائع المكسيكية من 2.07 بالمئة إلى 0.65 بالمئة. بالمقابل، انخفض متوسط التعريفات الجمركية المكسيكية المفروضة على السلع الأمريكية من 10 بالمئة إلى 2.9 بالمئة. هذه التخفيضات في التعريفات الجمركية في ظل اتفاقية النافتا NAFTA لم تكن غير استمرارٍ لتقليص الحواجز الجمركية الذي بدأ في منتصف عقد الثمانينات من القرن الماضي. بين العامين 1982 و1992، انخفضت

[1] كان يريد أن يقلل من قدرة الرئيس اللاحق على الانقلاب على الإصلاحات التي يقوم بها هو من خلال جعل هذه الإصلاحات ذات بعد دولي لا وطني فقط. (المترجم).

نسبة المستوردات التـــي كانت تتطلب شهادات استيراد من الحكومة من 100 إلى 11 بالمئة، كما انخفضت نسبة التعريفات الجمركية على المستوردات من 27 بالمئة إلى 13.1 بالمئة. مع حلول العام 1994، كان الاقتصاد المكسيكي مفتوحاً بشكل كبيرٍ على العالم الخارجي.

تم إلغاء بعض التعريفات الجمركية والقيود على الاستثمار الأجنبـــي بشكل فوري على طرفي الحدود، إلا أنه في العديد من الحالات كان هناك فتراتٌ متباينة يتم خلالها التخلص التدريجي من القيود والتعريفات الجمركية التـــي تحد من الاستثمارات. كانت فترة التخلص التدريجي من التعريفات الجمركية والقيود الباقية على الاستثمار تتباين من قطاع إلى آخر. في الحالات التـــي كان يتوقع فيها حدوث منافسة شديدة قد تنشأ بنتيجة الاتفاقية، كانت الصناعات تعطى فترةً أطول لتجهز نفسها، ذلك أن كل بلد يريد أن يتجنب الخلل المفاجئ في اقتصاده على الرغم من رغبته في الحصول على مكاسب من التبادل التجاري.

يتمثّل المعلم الثانـــي من معالم النافتا في أنها حددت متطلبات المحتوى لقارة أمريكا الشمالية والواجب توافرها في السلع كي تصبح خاضعةً لشروط اتفاقية التجارة الحرة. حتـــى تخضع سلعةٌ ما إلى التعريفات الجمركية المخفضة، ثمة نسبة محددة (عادة 50 بالمئة) من قيمة السلعة يجب أن تكون مصنوعةً في أمريكا الشمالية. الهدف من فرض متطلبات المحتوى الخاصة بقارة أمريكا الشمالية هو منع البلدان غير المنتمية إلى النافتا من استخدام التعريفات الجمركية المخفضة في التعامل مع أحد بلدان النافتا لتصل إلى الدّول الثلاث كلها. لا يحبذ معظم الاقتصاديين المختصين بقضايا التجارة الدّولية هذه الشروط لأنهم يرون أنها تسهم في تحويل التجارة. في حال إنتاج مدخلات الإنتاج بتكاليف أقل، يمكن أن ينخفض عدد الدّول غير الأعضاء في النافتا إذا ما نقلت الشركات عمليات إنتاجها إلى دول النافتا من أجل الاستجابة لمتطلبات المحتوى للقارة – كما حصل في صناعة الملابس على سبيل المثال. انتقلت المنشآت من الكاريبـــي إلى المكسيك، على الرغم من أن المكسيك لم تكن المنتجِ الذي ينتج بأقل التكاليف. لم تكن الصادرات المكسيكية إلى الولايات المتحدة تدفع أية تعريفات جمركية، لذا فإن السلع المنتجة هناك في المكسيك يمكن أن تباع بأقل من السلع المنتجة في البلد الذي يتمتع بمزية تكلفة الإنتاج الأقل والذي يخضع بذات الوقت إلى تعريفات جمركية عالية (تعوض التكاليف القليلة) عند دخولها إلى السوق الأمريكية. مع هذا، فإن متطلبات المحتوى للقارة كانت ضرورةً سياسيةً من أجل تمرير الاتفاقية بين كندا والولايات المتحدة.

يتمثّل المعلم الثالث من معالم النافتا في وضعها ثلاث آليات منفصلة لفض النـــزاعات، وذلك تبعاً لمصدر التنازع. تتناول بعض الفصول المفردة النـــزاعاتِ المتعلقة بالإغراق وبرسوم مكافحة الإغراق؛ بمعاملة المستثمرين الأجانب وفقاً للسياسات الوطنية، وتسمى هذه النـــزاعات **بنـــزاعات المستثمر – الدّولة investor-state disputes**؛ والآلية الثالثة لفض النـــزاعات والمخصصة للنـــزاعات العامة. هذه المجالات الثلاثة منفصلةٌ عن الآليات المتعلقة بالاستشارات حول معايير البيئة والعمل، والتـــي تشكل بحق المعلم الرابع من معالم اتفاقية النافتا. من الجدير بالذكر القول بأن النافتا لا تتضمن بحد ذاتها فصولاً خاصة بمعايير البيئة

والعمل أو ما يخصهما، إلا أنه تم التوقيع على اتفاقيتين جانبيتين، واعتمادهما، في نفس توقيت البدء باتفاقية النافتا. هاتان الاتفاقيتان هما **اتفاقية أمريكا الشمالية للتعاون في مجال العمل North American Agreement on Labor Cooperation**، **واتفاقية أمريكا الشمالية للتعاون البيئي North American Agreement on Environmental Cooperation**. شكّلت الاتفاقيتان الجانبيتان بالإضافة إلى آلية فض المنازعات الخاصة بالمستثمر– الدّولة أساساً مهماً لمعظم مفاوضات اتفاقيات التجارة الحرة FTAs اللاحقة التـي دخلت فيها الولايات المتحدة. لكل واحدة من هذه الآليات مناصروها ومعارضوها وسوف تعرض لاحقاً بشيء من التفصيل في أثناء عرض المناقشات الخاصة بالاتفاقيات الجديدة الموقعة من قبل الولايات المتحدة.

مسألتان خاصتان بالنافتا

كما أوردنا في الفصل السابق، فقد برز العديد من النقاط الخلافية في أثناء مناقشات النافتا. بعض هذه النقاط خاص بالنافتا، وبعضها الآخر ينطبق تقريباً على كل الاتفاقيات التجارية. معايير البيئة والعمل، العلاقة بين الحكومة المحلية والمستثمر الأجنبـي، وتطبيق حقوق الملكية الفكرية تشكل بمجملها محلاً للنقاش العام والنـزاعات، إلا أنها أصبحت أيضا مسائل نقاشيةً عندما اتُخذت النافتا كنموذج لتصميم الاتفاقيات التجارية مع الدّول الأُخرى (راجع الشكل 3.13). ستعرض هذه النقاشات لاحقاً في هذا الفصل. ثمة مسألتان خاصتان تفرضان قيوداً جوهرية على استقرار النافتا وهما الهجرة والعنف المرافق لانتشار المخدرات في المكسيك.

لم تقدم النافتا أي تصور مرشد حول مسألة الهجرة. بما أن النافتا تمثّل منطقة للتجارة الحرة وليست سوقاً مشتركة، فليس هناك شروطٌ لانتقال العمالة، باستثناء بعض شرائح رجال الأعمال، كما لم يكن هناك أي مناقشات حول شروط كهذه. في سياق طبيعي، يعتبر وجود اتفاقية تجارة حرة بدون شروط وضوابط للهجرة هو القاعدة أما في الحالة الخاصة للولايات المتحدة والمكسيك، فالأمر يختلف وثمة ما يثير القلق. شكلت تدفقات المهاجرين من المكسيك إلى الولايات المتحدة خلال العقود الأربعة الماضية أكبر موجة هجرة، من بلد واحد، شهدها تاريخ الولايات المتحدة. في العام 2011، كان نحو 12 مليون مقيماً في الولايات المتحدة (من مجموع قدره 40 مليون مهاجر في الولايات المتحدة) مولودين في المكسيك، من بين هؤلاء الـ 12 مليون، كان هناك 6.1 مليون لم يسمح لهم بدخول الولايات المتحدة بشكل شرعي ووُجدوا فيها دون إذنٍ قانوني. يذهب المهاجرون إلى الولايات المتحدة لأسباب تقليدية تتعلق: بالعمل، بالدخل وبالانضمام إلى العائلة. كذلك يترك هؤلاء المكسيك باتجاه الولايات المتحدة لأسباب محددة: القرب، حيث يبلغ طول الحدود المشتركة مع الولايات المتحدة والتـي يستحيل ضبطها بشكلٍ كاملٍ 2000 كم، بالإضافة إلى نقص فرص العمل والعمل في المكسيك.

تبدو موجة الهجرة غير المسبوقة متجهةً نحو نهايتها للأسباب الرئيسة الثلاثة التالية. أولاً، أصبح عبور الحدود أكثر خطورةً وصعوبة. قسمٌ كبير من هذه الحدود عبارة عن أراض بريةٍ مقفرة مع شروط عبور غاية في

الصرامة، والتـــي أصبحت أقسى بسبب نمو العنف المرافق لانتشار المخدرات واستهداف المهاجرين من قبل العصابات الإجرامية وتجار المخدرات. ثانياً، أصبحت الأوضاع السياسية والاقتصادية للولايات المتحدة أكثر صعوبة. أصبح الحصول على عملٍ أكثر صعوبةً بعد الركود الذي حل بين العامين 2007-2009، كما نشرت مجموعات من السياسيين والمناهضين للمهاجرين على طول الحدود أجواءً سياسيةً عدائية غير مرحبة بهؤلاء. ثالثاً، والأكثر أهمية على المدى الطويل، ثمّة تحولٌ ديموغرافي في المكسيك بحيث يقلل من الأعداد المحتملة للمهاجرين. في العام 1960، كان يُقدّر متوسط إنجاب المرأة المكسيكية 7.3 طفلاً خلال حياتها. في العام 2009، انخفض هذا العدد إلى 2.4 وهو يكاد يغطي بصعوبة مستويات الإحلال السكانـــي. لقد أدى انخفاض الولادات إلى انخفاض لاحق في معدل النمو في عدد السكان الشباب وكذلك في عدد المهاجرين المحتملين. بالمجمل، لم يزدد عدد السكان المولودين في المكسيك والذين يعيشون في الولايات المتحدة بين العامين 2005 و2010، ذلك أن عدد المكسيكيين الجدد الداخلين إلى الولايات المتحدة كان قد انخفض حتـــى تعادلَ مع عدد المكسيكيين المغادرين من الولايات المتحدة.

تتمثّل المسألة الثانية، والبالغة الأهمية، في منطقة النافتا بزيادة العنف الناتج عن انتشار المخدرات في المكسيك. تعتبر هذه المسألة مأساويةً ومثيرةً للنـــزاع وذلك في ظل غياب طريقٍ مستقبلي واضح حتـــى الآن، باستثناء الخسائر المستمرة في الأرواح بشكل خاص في المكسيك وبسبب العنف الناتج عن نقل المخدرات وبيعها بصورة غير شرعية أيضاً. لهذه المسألة بالطبع انعكاساتٌ تتعدى البعد التجاري لما لها من صلة في تطبيق واحترام القانون، بالطب، بالصحة العامة، بالرفاهية الاقتصادية، بالحريات المدنية بالإضافة لمجالاتٍ أُخرى. الآن وخلال عدة سنوات خلت، كانت السياسة تهيمن على الخطاب المتعلق بهذه المسألة في كلٍ من المكسيك والولايات المتحدة. في العام 1969، أعلن الرئيس نيكسون "حرباً وطنية على المخدرات"، وبعد أربعين سنة، لا تزال نفس السياسات قيد الاستعمال مع صعوبة الحديث عن نتائج إيجابية لهذه الحرب المعلنة. يُقدّر أن يتجاوز عدد القتلى الذين سقطوا في المكسيك بسبب المخدرات منذ العام 2006 وحتـــى نهاية العام 64000/2012 شخص.

العنف في المكسيك مسؤوليةٌ مشتركة بين الولايات المتحدة والمكسيك. غالباً تكون المكسيك ممراً لنقل المخدرات إلى السوق النهائية – الولايات المتحدة – أكبر مستهلك في العالم للمخدرات غير الشرعية. وفي حين تتدفق المخدرات نحو الشمال، يتدفق المال والسلاح نحو الجنوب، في إشارةٍ إلى حقيقة أن التكامل يخلق تبادلاً في السلع غير المشروعة، كما في السلع المشروعة. ليس ثمة إجماعٌ حول حلٍ هذه المعضلة. ترى الحجج التقليدية حول شرعنة الاتجار بالمخدرات بأن النظر إلى التعامل بالمخدرات على أنه بمجمله عملٌ غير شرعي، يدفع فقط بتحويلها إلى السرية لكنه لا يلغيها. فهي لا تزال موجودةً. وكتأثيرٍ جانبـــي، لا تزال المخدرات تدعم الجريمة المنظمة والعنف كنوعٍ من تصفية الحسابات بين المتعاملين بها. يشير مناصرو التشريع (تشريع التعامل بالمخدرات) إلى مشاكل الفساد، قضايا الصحة والأمن، وتحديات الحريات العامة بالإضافة إلى نتائج

سلبية إضافية قد تنشأ عن محاولات السلطات لتطبيق القانون. ترى الآراء المعاكسة والمناقضة لوجهة النظر هذه بأن الإدمان سيزداد على الأرجح إذا ما أصبحت المخدرات أكثر توفراً، كما وترى بأنه من غير الأخلاقي أن يتم التغاضي عن استعمال المخدرات من خلال جعله شيئاً قانونياً. على الرغم من الإجماع القليل جداً، بدأ السياسيون في المكسيك وفي بقية دول أمريكا اللاتينية يعترضون علناً على قيادة الولايات المتحدة للحرب المعلنة على المخدرات كما وبدؤوا يدعون إلى استراتيجيات جديدة - بشكل خاص تلك الاستراتيجيات التـــي تركز على تخفيض الطلب وعلى مظاهر الصحة العامة المتعلقة بالمخدرات بدلاً من التركيز فقط على إزالة جانب العرض من سوق المخدرات.

دراسة حالة

إيجيدو، الزراعة والنافتا في المكسيك

يعمل معظم المزارعين في المكسيك في نوع من المزارع المشتركة والتي تسمى **إيجيدو ejidos**. يمكن لأعضاء الإيجيدو أن يزرعوا قطع الأرض الفردية الخاصة بهم كمزارع مستقلة، ويمكن لهؤلاء الأعضاء أن يزرعوا أي نوع يختارونه من المحاصيل، كما يمكن لأولادهم أن يرثوا الأرض إلا أنه ليس بمقدورهم بيعها أو تأجيرها لشخص آخر. نظرياً، يجد أعضاء الإيجيدو أنفسهم أمام خيارين إما العمل في هذه المزارع والإنتاج فيها أو خسارتها. تم إنشاء أول إيجيدو بعد ما يقارب العقد على الثورة المكسيكية (1910- 1917) واستمر تشكيل هذه المزارع حتى مجيء الإصلاحات الدستورية في العام 1992. وضع الدستور المكسيكي قيوداً على مساحة الأراضي التي يمكن لشخص واحد أن يملكها كما منح العمال الزراعيين الذين لا يملكون الأرض الحق في أن يتقدموا من الحكومة بطلب للحصول على أرض من المساحات الفائضة. أوقفت إصلاحات العام 1992 إنشاء مزارع إيجيدو جديدة كما وأنها دخلت في عملية تفكيك الإيجيدو القائمة من خلال تحويلها إلى ملكيات زراعية خاصة. لم تتطلب الإصلاحات إجراء تغييرات تذكر، حيث إن معظم هذه المزارع كان قد استمر في العمل كما كان يعمل في السابق على الرغم من أنّ بعضها كان قد خُصخص والأرض كانت قد بيعت. بنفس الوقت، فتحت الحكومة الباب أمام شراء أراضي الإيجيدو وبيعها، كما أوقفت العديد من الإعانات التي كانت تقدمها إلى صغار المزارعين. على المدى الطويل، كان تغيير مستويات الإعانات بالنسبة لصغار المزارعين أكثر أهميةً من الأسواق الجديدة المتعلقة بأراضي الإيجيدو - ولم تكن نتائج هذه السياسات تذهب دوما بالاتجاه الأفضل.

بحسب الإحصاء الزراعي المكسيكي، في العام 2007، كان هناك 31,518 مزرعة إيجيدو، بعدد أعضاء بلغ 4,210,899 عضواً (بمن فيهم الأفراد الذين يعيشون على الأراضي المشاع للمجتمعات الأصلية). يشكل هذا العدد ما يقارب 72-73 بالمئة من قوة العمل المكسيكية المشتغلة بالزراعة. بالمتوسط، ينزع المزارعون في الإيجيدو لأن يمتلكوا كميات أقل من الأراضي ذات القيمة العالية، إنهم يفضلون تملّك مساحات فردية أقل بالمقارنة مما هو موجود في المزارع ذات التوجه التجاري، وينتجون حصةً صغيرة غير متناسبة من الإنتاج الزراعي الوطني. لا يجب أن يفهم من ذلك أن مزارعي الإيجيدو غير كفؤين، إلا أن العديد منهم ينقصه الوصول إلى الأسواق، إلى رأس المال وإلى المعارف التقنية التي كانت لتسمح لأعضاء هذه المزارع بالحصول على عيشة مرضية.

في العام 1992 أعادت المكسيك كتابة الفصل الذي سمح بإنشاء مزارع الإيجيدو في الدستور. اعتبرت إدارة الرئيس المكسيكي، كارلوس ساليناس، أن هذه المزارع تخلق عقبات في وجه الاستثمار في الزراعة، وهذا ما أبقى الإنتاجية الزراعية منخفضةً وساهم في إفقار الريف (حالة الفقر في المناطق الريفية). كانت حجة الإصلاحات تقوم على أن عدم الاستحواذ

الكامل على حقوق الملكية، بالإضافة إلى صغر مساحات مزارع الإيجيدو كانا قد منعا من استخدام الآلات والاستثمارات الأُخرى المحفزة للإنتاجية. بغض النظر عن صوابية تحليل أسباب ضعف الإنتاجية في مزارع الإيجيدو من عدمها، فإن الغالبية العظمى من السكان الفقراء في المكسيك كانوا يعيشون في المناطق الريفية ويعملون في الزراعة، على الأغلب كأعضاء في مزارع الإيجيدو. في العام 1992، كان نحو 25 بالمئة من قوة العمل تشتغل بالزراعة، لكنها كانت تنتج فقط 9 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي. كان تقليص قوة العمل الزراعية من خلال خلق الحوافز لدمج الملكيات من الأراضي ولتطبيق وسائل الإنتاج الحديثة واحداً من الأهداف الضمنية لتغيير الإعانات التي كانت تقدم لصغار المزارعين وكذلك لتغيير حقوق التملك بالنسبة لأعضاء الإيجيدو. في العام 1992، أكد وكيل وزارة الزراعة أن الهدف من هذه التغييرات كان تقليص حصة العمل في الزراعة من 25 بالمئة من قوة العمل إلى 15 بالمئة.

بعد ثمانية عشر عاماً، وفي العام 2010، 13.1 بالمئة من قوة العمل كانت تشتغل بالزراعة (مقارنة مع أقل من 2 بالمئة في الولايات المتحدة وكندا)، ولا يزال الرقم آخذاً في التقلص. لا تزال النسب الأعلى من الفقر تتركز في المناطق الريفية، بينما وصف القطاع الزراعي بأنه يعاني من أزمة بشكل عام. لا يفتأ معارضو النافتا يلقون باللوم على الاتفاقية، إلا أن السياسة الزراعية للمكسيك كانت قد لعبت دوراً أهم بكثير من دور هذه الاتفاقية. توضح حالة الذرة السبب في ذلك. تعتبر الذرة سلعةً رئيسةً بالنسبة لكثير من المكسيكيين كما يعتبر المحصول الرئيس للعديد من المزارع الصغيرة. في ظل النافتا، كانت قد تمت جدولة رسوم الاستيراد على الذرة بحيث تختفي خلال فترة خمسة عشر عاماً، إلا أنّ المكسيك، ومن جانب واحد، قامت بإلغاء التعريفات الجمركية بعيداً عن الجدول الزمني الذي سبق وحددته الاتفاقية، وزادت من مستورداتها من الولايات المتحدة، وكانت تهدف هذه السياسة، في جانب منها، إلى تخفيض سعر الذرة المخصصة لتغذية الحيوانات، زيادة حجم قطعان الماشية في البلد، ولزيادة حجم البروتين الحيواني في وجبات المواطنين المكسيكيين. زادت المزارع المكسيكية الأكبر حجماً والأكثر كفاءةً تجارية من إنتاج الذرة بالتزامن مع نمو المستوردات، فزادت بذلك كمية الإنتاج الكلي المنتج محلياً. في هذه الأثناء، كانت المزارع الصغيرة التي كانت تعمل قرب مستويات الاكتفاء الذاتي التي تضمن بالكاد بقاءَها قد أصيبت بضرر بالغ من جراء هذه الإستراتيجية التي خفضت من أسعار الذرة بالتزامن مع قيام الحكومة بقطع الإعانات المقدمة لصغار المزارعين.

سمحت النافتا لكل بلد بأن يدعم مزارعه قليلاً أو كثيراً ووفق ما يختاره. قدمت المكسيك في العام 2009 ما يقارب 5.8 مليار دولار أمريكي كإعانات للمزارع، إلا أن أغلب هذه المساعدات ذهبت إلى المزارعين الذين كانوا في وضع حَسَن نسبياً. يمثّل هذا المستوى من الإعانات 12.5 بالمئة من إجمالي المدفوعات التي حصل عليها المزارعون. وعلى سبيل المقارنة، بلغت إعانات المزارع في الولايات المتحدة 9.7 بالمئة من المبالغ المستلمة من قبل هذه المزارع (انظر الجدول 3.7)، بحسب *موقع الأفق الزراعي Agricultural Outlook* في منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي (OECD). كان قرار تقليص حجم القطاع الزراعي مستقلاً عن قرار توقيع اتفاقية تجارة مع الولايات المتحدة وكندا، وبشكل واضح لم يأخذ هذا القرار بالحسبان المأزق الخاص لأولئك المزارعين الذين يمتلكون قلةً من الخيارات غير قطعة أرض لزراعة الذرة.

الاتفاقيات القديمة والجديدة

يُظهر الجدول 3.13 الاتفاقيات التجارية الحديثة، بالإضافة لبعض الاتفاقيات القديمة، التـي وقعت والتـي لا تزال قيد التطبيق. ظهر معظم الاتفاقيات التـي تبدو في الجدول بعد العام 2000، وهي تمثّل اتفاقيات تجارة حرة سارية المفعول. تناقش الولايات المتحدة اتفاقيتين إضافيتين لهما بعض الأهمية كما إنها وضعت موضع

التنفيذ سلسلةً من الاتفاقيات أحادية الجانب التـــي تقدم للشريك التجاري إمكانية الوصول إلى السوق الأمريكية دون المطالبة بالمعاملة بالمثل، وتسمى هذه الاتفاقيات **اتفاقيات المعاملة التفضيلية preferential agreements**. كانت هذه الاتفاقيات قد أقرت بهدف دعم جهود التنمية في عدد من البلدان، أو لأسباب سياسيةٍ محددة. يعرض الجدول 5.13 اتفاقيتـــي التجارة الحرة الرئيستين اللتين لا تزالان قيد المفاوضات بالإضافةً إلى الاتفاقيات التفضيلية القائمة.

الجدول 5.13 المبادرات التجارية الرئيسة للولايات المتحدة

اتفاقيات التجارة الحرة	الأعضاء	الأهداف
الشراكة عبر الباسيفيك (TPP)	9	تجارة حرة
رابطة التعاون الاقتصادي الآسيوي الباسيفيكي (APEC)	41	نظرياً، تجارة حرة، لكن في الواقع تشكيل منتدى اقتصادي لمعالجة مسائل ملحة
الاتفاقيات التفضيلية	**المستفيدون**	**الغرض**
نظام التفضيلات المعممة (GSP) (1976)	141	السماح بوصول معظم السلع معفاة من الجمارك من 141 بلداً نامياً
مبادرة حوض الكاريبي (CBI)(1983)	18	السماح بوصول معظم السلع معفاة من الجمارك من 18 دولة كاريبية
قانون التفضيلات التجارية لمنطقة الآنديز (ATPA) (1991)	4	السماح بالوصول إلى السوق الأمريكية من أجل إلغاء حوافز إنتاج المخدرات
قانون النمو وإتاحة الفرص في أفريقيا (AGOA) (2000)	40	السماح بوصول معظم السلع معفية من الجمارك من 40 بلداً من شبه الصحراء الإفريقية

اتفاقيتان هامتان من اتفاقيات التجارة الحرة لا تزالان قيد المفاوضات بينما دخل عدد من الاتفاقيات التفضيلية حيز التنفيذ

Source: Office of the United States Trade Representative, http://www.ustr.gov.

تضم اتفاقيتا التجارة الحرة المعروضتان في الجدول 5.13 عدداً كبيراً من البلدان، وخصوصاً رابطة التعاون الاقتصادي الآسيوي الباسيفيكي (APEC) (أبيك). تمتد رابطة الـــ (أبيك) على طول حوض الباسفيك من الشمال إلى الجنوب ومن الشرق إلى الغرب، وتضم عدداً من أكبر دول العالم بما فيها، الصين، اليابان، كوريا الجنوبية، المكسيك واستراليا. تختلف الـــ (أبيك) عن اتفاقيات التجارة الحرة في أنها غير موجهة لخلق اتفاقية تجارة حرة بين أعضائها فحسب، بل تسعى بالأحرى إلى خلق تجارة حرة لجميع الدّول الأعضاء وغير الأعضاء في منطقة آسيا- الباسيفيك. تحدد أبيك، في أهدافها الأولى، العام 2010 هدفاً زمنياً يتم عنده تحقيق التجارة الحرة بين كل الأعضاء من الاقتصادات الصناعية، والعام 2020 للاقتصادات النّامية. لم يتم الوفاء بالهدف الزمنـــي الأول وقد تم تأخيره بعد أن أصبحت أبيك منتدىً لمناقشة قضايا تجارية ملحة. لقد كان لتأخر التقدم في مشروع الأبيك دورٌ جزئي في دفع الولايات المتحدة لأن تواصل مع مجموعة من دول الأبيك السعي لإقامة

اتفاقية تجارة حرة على شكل شراكة عبر الباسيفيك (Trans-Pacific Partnership (TPP.

لا تزال بعض المسائل تبرز بشكلٍ متكرر في اتفاقيتي التجارة هاتين وفي الاتفاقيات التفضيلية والتي دخلت قبلاً حيز التنفيذ (الجدول 3.13)، بما فيها النافتا. من هذه المسائل، معايير البيئة والعمل، الاستثمار وخسارة الوظائف.

معايير البيئة والعمل

تم استخدام الاتفاقيتين الجانبيتين الخاصتين بالبيئة والعمل (اتفاقية أمريكا الشمالية للتعاون في مجال العمل، واتفاقية أمريكا الشمالية للتعاون البيئي) كأساس لإضافة فقراتٍ خاصة بالعمل والبيئة تقريباً في كل الاتفاقيات التجارية التي وقعت منذ تنفيذ اتفاقية النافتا 1994. تعمل كلتا الاتفاقيتين على أساس أن على الدّول أن تطبق قانونها الخاص، وعلى عدم جواز استخدام معايير البيئة والعمل كوسيلة لجذب التجارة والاستثمار. يعتمد تطبيق القانون، في أغلب الأحيان على التشاور مع أفرقاء يدفعون ثمن عدم التطبيق، وكذلك على بحث القضية والتحقيق فيها مع الحكومة في البلد الأصلي. إن اللغة التي صيغت بها الاتفاقيات دقيقة جداً بحيث أنها تقرر أنه لا يجوز لأي دولة إجراء أي تحقيقٍ أو تطبيق قانون على أراضي دولة أُخرى. بدلاً عن ذلك، تحاول الاتفاقيات أن تخلق وعياً عاماً بعدم تطبيق القانون من دون تحديد قواعد خاصة وكذلك من دون التعدي على سيادة الحكومات الوطنية.

فيما يتعلق بمعايير العمل، ثمة اعتراف عام جداً بحقوق العمل، كما هو محدد في إعلان منظمة العمل الدّولية (ILO)، وملحقات هذا الإعلان، حول المبادئ الأساسية والحقوق في العمل (انظر الفصل 8). وُضعت هذه الحقوق الأربعة بحيث تكون جزءاً من الاتفاقيات المرسومة من قبل منظمة العمل الدّولية والتي تشجع الدّول للتوقيع عليها:

1. حرية التنظيم والاعتراف الفعلي بالحق في التفاوض الجماعي.
2. استبعاد كافة أشكال العمل القسري أو الإلزامي.
3. الإلغاء الفعلي لعمالة الأطفال.
4. إلغاء التمييز فيما يخص العمالة والتوظيف.

بشكلٍ عام، تُعد اتحادات العمال المعارض الأكثر حدةً لاتفاقيات التجارة، ويرجع ذلك في جزءٍ كبيرٍ منه إلى أن هذه الاتحادات تخشى من أن يتم استخدامها لتخفيض معايير العمل الوطنية، أو بسبب التهديد بإعادة توطين الإنتاج في الخارج ما قد يجبر العمال للقبول باقتطاعاتٍ من أجورهم ومكاسبهم وكذلك بشروط عملٍ صحية أدنى مستوى. تتماشى أفكار اتحادات العمال مع ما تمت مناقشته حول التجارة، الوظائف، ومعايير العمل في الفصلين السابع والثامن. يتطلب الفهم الجيد لموقف الاتحادات أن يؤخذ بعين الاعتبار تباين مستويات الإنتاجية بين العمال الأمريكيين والعمال الأجانب. يكسب العمال في المكسيك وفي العديد من الدّول الأُخرى

أجوراً أقل مما يكسبه العمال في الولايات المتحدة لأسباب ثلاثة رئيسة: (1) إن متوسط مستويات التعليم والمهارات عند هؤلاء أقل مما هي عليه عند نظرائهم الأمريكيين؛ (2) يمتلك العامل في هذه الدول، بالمتوسط، مقداراً أقل من رأس المال المستخدم في العمل مقارنة مع ما يمتلكه العامل الأمريكي؛ (3) تعد البنية التحتية العامة من طرقات، موانئ، شبكات المياه، أنظمة الاتصالات أنظمة الطاقة وضبط الفاقد أقل تطوراً وأقل كفاءةً مما هي عليه في الولايات المتحدة. النتيجة الصافية لهذه الاختلافات الثلاثة الرئيسة في رأس المال البشري والمادي هي أن مستويات الإنتاجية أقل، وبالنتيجة، الأجور أقل.

لنتذكر من الفصل الرابع أن مبرهنة ستولبر- ساميولسن أنّ العمال الأمريكيين الذين يتمتعون بمهارات تتوافر بكثرة في بلد شريك تجاري سوف يتضررون إذا ما فتحت أبواب التبادل التجاري الدّولي مع البلد الشريك. بسبب أنه عادةً ما تتوفر في الدّول ذات الدخل المنخفض بشكلٍ نسبي، عمالةً قليلة التأهيل بينما تمتلك الولايات المتحدة، وبشكلٍ نسبـــي أيضاً، عمالة عالية التأهيل فإن التبادل التجاري بين الولايات المتحدة والدّول النّامية مثل كولومبيا وغواتيمالا من شأنه أن يمارس ضغوطاً هبوطيةً على أجور العمالة قليلة التأهيل في الولايات المتحدة.عمال الألبسة، العمال قليلو ومتوسطو التأهيل في قطاع المركبات، العمال قليلو التأهيل في خطوط التجميع قد يجدون أنفسهم أمام انخفاض أجورهم، أو انتقال أعمالهم إلى خارج البلاد. كما هو الحال دوماً، السؤال الرئيس الذي يفرض نفسه هو حول وجود دليل عملي حول هذا الأثر، من عدمه، وإذا كان من وجود لمثل هذا الدليل العملي فما هو حجمه وإلى أي مدى يعتدُّ به. حتـــى الآن، لم تستطع الأبحاث التطبيقية أن تظهر أثراً واضحاً ويرجع هذا لسببين أساسيين. أولاً، تمثّل تكاليف العمل عنصراً واحداً فحسب من عناصر التكلفة الكلية للإنتاج بينما يمكن لتكاليف الإنتاج الأُخرى كتكاليف النقل، تكاليف الطاقة، وتكاليف إجراء الصفقات خارج حدود الولايات المتحدة، أن تكون ذات قيمٍ مهمة. ثانياً، تكون إنتاجية العمل في غواتيمالا وفي دول نامية أُخرى منخفضة. أخيراً، ينبغي ألا يغيب عن الذهن أن مستوى الإنتاجية في البلد يعد محدِّداً هاماً لمستويات المعيشة، كما أن حالة الاقتصاد الكلي تعد محدداً هاماً لمدى توفر الوظائف. يلعب التبادل التجاري الدّولي دوراً من الدرجة الثانية أو الثالثة في هذا السياق.

شكّلت الاتفاقية البيئية الجانبية لاتفاقية النافتا إطاراً لتضمين فقرات تتعلق بالبيئة في اتفاقيات التجارة الحرة اللاحقة. تعد هذه الاتفاقية، من عدة وجوه، موازيةً للفصل الخاص بالعمل كما وأنها تأتـــي مدفوعةً بعوامل قلق مشابهة لحالة العمل، حيث إن ضعف المعايير البيئية لا يجب أن يستخدم أداةً لتحقيق مكسب على صعيد المزايا النسبية. كما سبق وذكرنا في الفصل الثامن، من غير الواقعي أن نتوقع تطابقاً في المعايير البيئية، التفضيلات النظيفة[1]، والاهتمام بالموارد في دولٍ مختلفة في مستويات الدخول. فبينما نجد أن بعض الدّول قد

[1] يقصد بالتفضيلات النظيفة خيارات الوحدات الاقتصادية التي تأخذ أبعاد المحافظة على البيئة بعين الاعتبار. (المترجم).

تضع تخفيض الغازات المسببة للاحتباس الحراري[1] كأولوية لها، قد نجد دولاً أُخرى لا تزال تناضل في سبيل الوصول إلى مصادر مياه الشرب النظيفة. تتوقف المنافع الحدية التـــي يمكن الحصول عليها من إحدى الأولويات دون الأُخرى على مستوى الدخل وعلى الأوضاع البيئية في كل منطقة. وبالنتيجة، إن الهدف من الشروط الخاصة بالبيئة هو التأكد من أن الدّول تطبق قوانينها الخاصة وأنّها لا تستخدم المعايير المنخفضة كأداةٍ لزيادة درجة تنافسيتها في مواجهة شركائها التجاريين.

ذهبت الانتقادات الموجهة إلى الشروط الخاصة بالبيئة والعمل في شكلين اثنين. يعتقد بعض الاقتصاديين أن اتفاقيات التجارة الحرة يجب أن لا تكون حول البيئة والعمل، وبناءً عليه فإن هذه الفقرات لا تنتمي إلى اتفاقيات التجارة. يظن هؤلاء الاقتصاديون أن تضمين مثل هذه الفقرات والبنود سيعطي دعماً لأنصار الحمائية الذين سيعارضون بلا شك زيادة التدفقات التجارية بالقول، اعتماداً على حقائق أو بدون حقائق، إن الشريك التجاري لا يلتزم بشكل مناسب بتعزيز وتطبيق قوانينه. يرى فريقٌ آخر من الاقتصاديين أنه لا معنـــى لهذه الفقرات لأنه ليس ثمة آلية حقيقية لتعزيز تطبيق القوانين. تترك البلدان لأساليبها الخاصة في تحديد ما إذا كانت القوانين تطبق بالشكل المناسب أم لا، وليس هناك من نتيجة واضحة لعدم تطبيق القوانين الوطنية في تلك البلدان.

من المؤكد بوضوح أنّ اتفاقية النافتا ما كانت لتُصدّق في الكونغرس من دون تشميل الاتفاقيتين الجانبيتين حول البيئة والعمل ضمن صفقة متكاملة. كان أعضاء الكونغرس متخوفين من هجرة محتملة للعمالة باتجاه الجنوب، كما كانوا قلقين جداً من أن استخدام ضعف التزام المكسيك بتطبيق قوانين البيئة والعمل كأداةٍ لكسب التنافسية. بناءً على ذلك، ساعدت إستراتيجية تضمين الفصول المتعلقة بالبيئة والعمل في اتفاقيات التجارة بشكل مباشر على كسب تأييد الكونغرس كما أصبح هذا الأمر إستراتيجية معيارية لضمان تمرير اتفاقيات جديدة. مع أنّ اعتبار هذه الفصول آليات فعّالة لضمان تطبيق المعايير يبقى أمراً غير أكيد، إلا أنّ الجيد في الأمر هو أن هذه الفصول تقدم شرعيةً لجماعات البيئة والعمل التـــي تريد أن تثير الانتباه إلى المشكلات القائمة. على سبيل المثال، تم الحديث عن أن اتفاقية العمل كانت قد أجبرت الحكومة المكسيكية، في بعض الأحيان، على أن تأخذ بشكلٍ جدّي بشكاوى العمال، بينما كانت قادرة على تجاهل هذه الشكاوى بشكل كلي قبل توقيع الاتفاقية. خلقت هذه الاتفاقيات أيضاً الحافز لدى مجموعات البيئة والعمل للتحرك والعمل ضمن الحدود الوطنية. بهاتين الطريقتين، زادت الفقرات الخاصة بالبيئة والعمل في اتفاقيات التجارة من إدراك الناس لبعض المشكلات.

---

[1] تعد الغازات (H_2O, CO_2, CH_4, N_2O, O_3) المسببة للاحتباس الحراري greenhouse gases (GHG) أحد أهم العوامل المسببة لظاهرة الاحتباس الحراري greenhouse effect. حيث تعمل مجموعة الغازات الرئيسة الموجودة في الغلاف الجوي للأرض على امتصاص وإصدار الإشعاعات ضمن مجال الأشعة الحمراء. (المترجم).

علاقات المستثمر – الدّولة

تحتوي معظم اتفاقيات التجارة الحرة القائمة على فصولٍ خاصة بالاستثمار. أضف إلى ذلك، لدى الولايات المتحدة الأمريكية أربعون **معاهدة استثمار ثنائية bilateral investment treaties (BIT)** مع دولٍ على امتداد العالم. تحدد هذه المعاهدات، كما الفصول الخاصة بالاستثمار في اتفاقيات التجارة الحرة، القواعد الناظمة للاستثمار العابر للحدود، بما في ذلك خيارات فض النـــزاعات وذلك عندما يشعر المستثمرون بأنهم عوملوا بطريقةٍ غير عادلة. توضع هذه القواعد على شكل مجموعة من المعايير تؤكد على المعاملة الوطنية للمستثمرين الأجانب مع العزم على استبعاد كافة أشكال التمييز بين المستثمرين الوطنيين والأجانب. تستبعد هذه القواعد أيضاً استعمال معظم متطلبات الأداء من المستثمر الأجنبـــي (على سبيل المثال، متطلبات خاصة بالتصدير أو باستخدام عناصر محلية) كما تضمن توحيد المعايير التنظيمية والرقابية بالنسبة للمنشآت المحلية والأجنبية. الهدف من هذه الاتفاقيات هو إيجاد مستوىً عالٍ من اليقين عند المستثمرين الأجانب فيما يخص حقوق ملكيتهم إذا ما كانوا يستثمرون في بلد يرتبط باتفاقية مع الولايات المتحدة. يشجع تأمين حقوق الملكية إقامة الاستثمارات، ومن المحتمل أن يقود إلى نمو اقتصادي أسرع، خاصة في الدّول النّامية.

مرةً أُخرى، تضع النافتا نموذجاً يُحتذى، لكن مما يثير العديد من المشكلات الجدية في هذه الحالة. يعالج الفصل 11 من اتفاقية النافتا علاقات المستثمر– الدّولة ولربما كان هذا الفصل هو الأكثر إثارةً للجدل في كل الاتفاقية. على وجه التحديد، يشير البند 1110 إلى أنّه:

> "لا يجوز لأي طرف أن يؤمم أو يصادر، فوق أراضيه، ملكية استثمارٍ ما لمستثمر ما من طرف آخر أو *أن يقوم بإجراءٍ معادلٍ للتأميم أو لمصادرة الملكية لاستثمارٍ كهذا...*" (تمت إضافة التوكيد باستخدام الخط المائل).

إلا لأغراضٍ عامة، وعلى أساسٍ غير تمييزي، مع دفع التعويض. تكمن الإشكالية في عبارة "معادل للتأميم". فتحت هذه العبارة الباب أمام دعاوى قانونية والتـــي قاضى المستثمرون الأجانب بموجبها الحكومات المضيفة، مدّعين بأن تغييراتٍ بيئيةً أو تنظيميةً أُخرى كانت قد أدت إلى تقليص أرباحهم، وهي بالتالي نوعٌ من إجراءٍ "معادل للتأميم" لجزءٍ من أعمالهم أو لكل أعمالهم إذا ما قادت الإجراءات التنظيمية إلى الإغلاق أو إلى خسارةٍ في الأرباح. منذئذ، أُدخلت اتفاقيات التجارة الحرة FTAs ومعاهدات الاستثمار الثنائية BITs عبارةً تشير إلى "التأميم غير المباشر"[1] وأضافت فقرات تنص على أن لا شيء في الاتفاقية سيفسر ليعنـــي أنه لا يمكن دعم أو تطبيق معايير بيئية، أو معايير أُخرى، إذا ما كانت هذه المعايير تخدم المصلحة العامة.

تقول الانتقادات الموجهة إلى هذه الاتفاقيات بأن عدم التناظر بين الولايات المتحدة من جهة والعديد من الدّول النّامية من جهة أُخرى سيخلق بالضرورة ساحة منافسةٍ غير متكافئة حيث تستطيع الشركات الأمريكية

[1] "Indirect nationalization" or "Indirect expropriation"

والتـــي تتمتع بموارد هائلة أن تتقاوى على حكومات الدّول النّامية من خلال التهديد بالملاحقات القضائية إذا ما حاولت هذه الأخيرة أن تطبق قواعدها التنظيمية. ولم تظهر الأعمال التطبيقية التـــي تناولت هذا الموضوع أي ترابط بين مستوى تطور البلد المضيف من جهة ونتائج نـــزاعات واعتراضات المستثمر الأجنبـــي من جهة أُخرى، مع الإشارة إلى أنّ هذه الأعمال لا تزال في مراحلها الأولى.

خسارة الوظائف بسبب التجارة

ثمّة تقديراتٌ قليلة حول مكاسب أو خسائر الوظائف التـــي أفرزتها النافتا واتفاقيات التجارة الأُخرى. خلال سنواتٍ خمس من عمر النافتا، تتراوح التقديرات بين خسارةٍ صافية مقدارها 98,000 وظيفة سنوياً ومكاسب صافيةٍ قدرها 42,000 وظيفة سنوياً. يمكن تقدير عددٍ العمال اللازم لإنتاج كمية محددة من الصادرات، كما يمكن تقدير عدد الوظائف التـــي قد تتولّد إذا ما تم إنتاج المستوردات محلياً إلا أن هذه القيم هي شيءٌ آخر غير قيم الوظائف التـــي يتم خلقها أو إلغاؤها بسبب اتفاقية التجارة. فعلى سبيل المثال، قد تزود المستوردات المنشأة برأس المال أو السلع الوسيطة التـــي تجعلها أكثر تنافسية وقادرة على البقاء وربما على التصدير؛ كما يمكن للصادرات أن تزود منشأة ما كانت تقوم بإنتاج كامل قيمة مخرجاتها في الداخل إلا أنّها تملك الآن أحد مراحل إنتاجها في الخارج وهي بحاجة للحصول على أجزاء وقطع من البلد الأصلي. من هنا، قد تخلق بعض المستوردات الوظائف، بينما توجد بعض الصادرات فقط لأنه تم إلغاء بعض الوظائف في البلد. بناءً على هذه الصعوبات التـــي تعتري تحديد المفاهيم، فإن التقديرات الحالية عن عدد الوظائف التـــي تم كسبها أو خسارتها من جراء الاتفاقية لا تعدو كونها تكهنات. أضف إلى ذلك، فإنّ الخبراء والباحثين المناصرين للتجارة غالباً ما يعرضون مكاسب الوظائف، بينما يعرض الخبراء المعارضون للتجارة خسائر الوظائف. في كلتا الحالتين، ليس بمقدور أي من طرفي النقاش أن يظهر مكاسب أو خسائر كبيرة في الوظائف في الولايات المتحدة. إذا ما أخذنا بعين الاعتبار أن الولايات المتحدة تخلق في سنة عادية (لا ركود فيها) أكثر من مليونـــي وظيفة جديدة صافية، فإنّ معظم التقديرات عن مكاسب أو خسائر الوظائف بسبب اتفاقية التجارة هي بلا شك أقل من 5 بالمئة من التغيير الكلي المقاس.

يوضّح الشكل 3.13 هذه النقطة من خلال رسم كل من المكاسب والخسائر الإجماليين للعمل في الاقتصاد الأمريكي من العام 2001 حتـــى العام 2010. القيم الموجودة على المحور العمودي مقاسة بالآلاف، ما يجعل 8,000 تعادل 8,000 ألف أي 8 ملايين. أعطيت الأرقام عن أرباع السنة (كل ثلاثة أشهر). تشمل مكاسب الوظائف التوظيف في أية منشأة جديدة أو في منشأة قائمة، بينما تشمل الخسائر تسريح العمال وإغلاق المنشأة. يمثّل الخط غير المنقوط مكاسب الوظائف، بينما يمثّل الخط المنقوط خسائر الأرباح، وبالتالي ففي كل مرةٍ يعلو فيها الخط المنقوط على الخط غير المنقوط نكون أمام حالة خسائر صافية. آخذين بالحسبان أن الشكل يحتوي على فترتـــي ركود (2001 و 2007-2009)، فثمة فترتان باديتان للعيان حيث تزيد خسائر الوظائف عن

المكاسب منها، مع فجوة كبيرة بشكل خاص خلال الركود الذي أصاب الاقتصاد في الفترة 2007-2009. النقطة الأهم التـي يعكسها الشكل 3.13 تتمثّل في أن الاقتصاد الأمريكي هو أكبر مما يدركه معظم الناس وأنّ هذا الاقتصاد ديناميكي جداً.

تجعل سياسة التجارة الخارجية من مناقشة آثار الوظائف أمراً مهماً، على الرغم من أنّ قدرة اقتصاد ما على خلق الوظائف تتحدد بعوامل، في أغلب الأحيان، لا تشمل التجارة الخارجية. تعد الدورات التجارية، السكان، وسياسات سوق العمل عوامل أكثر أهميةً بكثير من النافتا أو أية اتفاقية أُخرى فيما يخص دراسة موضوع الوظائف. أبعد من ذلك، يكمن الاختبار الحقيقي لمدى نجاح أو فشل اتفاقية تجارية ما في معرفة ما إذا كانت تقود إلى تخصيص أكثر كفاءة للموارد؛ ومن خلال هذا المعيار، يمكن النظر إلى نمو التجارة كنتيجة للنافتا والاتفاقيات التجارية الأُخرى على أنه مؤشرٌ إيجابـي على زيادة التخصص، وزيادة اقتصاديات الحجم، والفعالية.

النقطة الثانية التـي غالباً ما تُغفل عند نقاش موضوع الوظائف تكمن في أن معظم البلدان التـي وقعت اتفاقيات تجارة حرة مع الولايات المتحدة ليست كبيرة الحجم بالمقارنة مع الولايات المتحدة. حتـى المكسيك، التـي تحتل المرتبة الرابعة عشرة على مستوى العالم من حيث أهمية الناتج المحلي الإجمالي GDP (مقاسا بالدّولار الأمريكي) في العام 2010، لا تمثّل إلا 7 بالمئة من حجم الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتحدة؛ الدّول الست التـي تؤلف اتفاقية الـ DR-CAFTA تكاد لا تصل إلى ما يزيد عن 1 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتحدة. من غير المحتمل أن يكون هناك أثرٌ كبير على عدد الوظائف المتولّدة أو الملغاة.

بالمحصلة، تهتم الاتفاقيات التجارية الدّولية بقضايا تتعلق بالتجارة، بتوزيع الموارد، بالتطوير، وليس بالوظائف. أما ما ينبغي فعله بالعمال الذين قد يسرحون فهذا أمر تمت معالجته في الفصل الرابع، إلا أنه لا يُحكم على الاتفاقيات التجارية الدّولية إطلاقاً في النهاية، من حيث تأثيرها، الإيجابـي أو السلبـي، على حالة الوظائف.

دراسة حالة

قانون النمو وإتاحة الفرص في إفريقيا

تغطي اتفاقيات التجارة التفضيلية أنواعاً متعددة من الاتفاقيات التي تسمح للمستوردات بأن تكون معفاة من التعريفات الجمركية أو أن تخضع لتعريفات مخفضة. يستخدم معظم الدّول ذات الدخل المرتفع وبعض الدّول النّامية هذه الاتفاقيات لدعم الدّول ذات الدخول المتوسطة والمنخفضة من خلال السماح لسلعها بتجاوز حواجز التعريفات الجمركية العادية. أكثر هذه الاتفاقيات شيوعاً هي ما يعرف **بالنظام المعمم للتفضيلات (GSP) Generalized System of Preferences**. أنشأت الولايات المتحدة النظام المعمم للتفضيلات في العام 1976 وتقدم حاليا إمكانية الوصول المجاني (المعفى من التعريفات الجمركية) إلى سوقها تقريباً على كل السلع القادمة من 141 بلداً نامياً.

بالإضافة إلى **النظام المعمم للتفضيلات GSP**، تقدم الولايات المتحدة ثلاث اتفاقيات تفضيلية أُخرى: **مبادرة حوض الكاريبـي Caribbean Basin Initiative (CBI)**، **قانون التفضيلات التجارية لمنطقة الآندين Andean Trade**

Preference Act (ATPA)، وقانون النمو وإتاحة الفرص في أفريقيا AfricanGrowth and Opportunity Act (AGOA) (الجدول 5.13). تكون السلع غير المغطاة تحت النظام المعمم للتفضيلات GSP مغطاة تحت هذه الاتفاقيات التفضيلية الإضافية، على الرغم من أن أياً منها لا يغطي كل صادرات البلدان المستفيدة. لكل واحدة من هذه التفضيلات هدفٌ سياسي أو اقتصادي. كانت مبادرة حوض الكاريبي (CBI) قد أنشئت بهدف تنويع صادرات الكاريبي ولتعزيز النمو خلال فترة الاضطراب السياسي، حرب العصابات، وصعود الأحزاب الاشتراكية في أمريكا الوسطى؛ صمم قانون التفضيلات التجارية لمنطقة الآندين (ATPA) لتشجيع المزارعين في منطقة الآندين للتخلي عن إنتاج الكوكا والتحول نحو إنتاج محاصيل أُخرى؛ أما قانون النمو وإتاحة الفرص في أفريقيا (AGOA) فقد كان القصد من ورائه تشجيع تنويع الصادرات والتنمية الاقتصادية في شبه الصحراء الأفريقية، على الرغم من أنه ساعد أيضاً في إيجاد مصادر جديدة للنفط.

يعد قانون النمو وإتاحة الفرص في أفريقيا (AGOA) الأحدث بين الاتفاقيات. بعد أن تمت المصادقة عليها لتصبح قانوناً أمريكياً في العام 2000، يشمل هذا القانون الآن أربعين بلداً من شبه الصحراء الأفريقية كما ويعد مبادرةً رئيسة للترويج للتجارة مقدمة من الحكومة الأمريكية لأفريقيا. تسمح هذه الاتفاقية بدخول معفى من الجمارك لما يقارب 98 بالمئة من جميع المستوردات الأمريكية وهذا ما ساهم في تحقيق زيادة الصادرات بنسبة كبيرة من أفريقيا باتجاه الولايات المتحدة. منذ العام 2001، العام الأول الكامل لدخول هذه الاتفاقية حيز التنفيذ، ارتفعت مستوردات الولايات المتحدة من دول الـــ AGOA من 20.4 مليار دولار إلى 71.7 مليار دولار في العام 2011. يعكس هذا الرقم زيادةً مهمة في الصادرات إلى الولايات المتحدة من الدّول المستفيدة على الرغم من أنه يمثّل نسبةً بسيطة من إجمالي المستوردات الأمريكية.

بلغ الناتج المحلي الإجمالي للدول الأربعين المستفيدة من AGOA بمجملها ما يزيد قليلاً عن 1 تريليون دولار في العام 2010، وذلك عندما تم القياس وفقاً لأسعار صرف السوق. بلغ متوسط الدخل الفردي البسيط غير المثقل 3,750$ عندما تم القياس بمعيار تكافؤ القوة الشرائية، إلا أنه يتراوح بين 328$ في جمهورية الكونغو الديمقراطية (DRC؛ راجع دراسة الحالة حول الديون الكريهة في الفصل التاسع) إلى 23,300$ في سيشيل، أرخبيل من الجزر في المحيط الهندي بنحو 90,000 ساكن. قد يكون الصومال الذي مزقته الحرب أكثر فقراً من DRC، إلا أن الصومال لا يملك إحصائيات عن الدخل أو المؤشرات الأُخرى.

تمثّل إمكانية دخول السلع المعفاة من الرسوم الجمركية إلى السوق الأمريكية منفعةً كبيرة لشبه الصحراء الأفريقية، إلا أنّ هذه المنفعة تبقى محدودة بعاملين اثنين. أولاً، تم استبعاد قلة من السلع ذات الحساسية للولايات المتحدة. هذه السلع هي منتجاتٌ زراعية بالدرجة الأولى كما وتشمل بعض القطاعات الرئيسة. على سبيل المثال، يعد القطن منتجاً رئيساً في العديد من الدّول (راجع دراسة الحالة العملية حول خسارة المزايا النسبية في الفصل الثالث)، كما هي حال المواد المستبعدة كالفول السوداني والسكر. ثانياً، للمسافة أهميتها، من حيث إنها ترتب تكاليف نقل أعلى مقلّلة بالتالي من تنافسية الأسعار. لا تبعد دول أفريقيا الغربية كثيراً عن الولايات المتحدة، بالنظر إلى تكاليف النقل الرخيصة عبر المحيط، إلا أن أفريقيا الشرقية تمثّل حالة أُخرى مختلفة. أبعد من ذلك، تتضاعف الأضرار الناتجة عن المسافة، بالنسبة للدول الأربعين في شبه الصحراء الأفريقية غير الساحلية والتي لا تملك منفذاً مباشراً على البحر. (تملك القارة الأفريقية بلدانا غير ساحلية أكثر من أية قارة أُخرى).

كما هو مذكورٌ آنفاً، نمت صادرات AGOA بشكل جذري منذ تأسيس الاتفاقية التفضيلية. فعلى سبيل المثال، يظهر نمو الصادرات مجموعة متنوعة من السلع الصناعية والمنتجات الزراعية، ما يعكس كفاءة اقتصادية متينة وفرصاً جديدة لهذه الدّول شبه الصحراوية. مع هذا، فإنّ معظم النمو الذي تحقق كان في الصادرات من النفط. أدى الاستكشاف المتزايد والاكتشافات الجديدة إلى زيادة ملحوظة في صادرات النفط إلى الولايات المتحدة من أنغولا، تشاد، الكونغو، غينيا الاستوائية، الغابون، ونيجيريا. في العام 2011، مثّلَ النفط 77 بالمئة من مستوردات الولايات المتحدة من دول الـــ AGOA.

ملخص

- أدى انتهاء الحرب الباردة، وصعود الاقتصادات الناشئة إلى تحويل جهود الولايات المتحدة نحو اتفاقيات التجارة الثنائية ومتعددة الأطراف.
- تعد كندا الحليف الأقرب للولايات المتحدة والشريك التجاري الأهم لأسباب تتعلق باللغة، بالإرث الثقافي، وبالقرب. تطورت العلاقات التجارية مع كندا عبر موجات متعاقبة من الاتفاقيات، ابتداءً باتفاقية المركبات في العام 1965 امتداداً إلى اتفاقية التجارة الحرة الأمريكية – الكندية في العام 1989 حتى اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية في العام 1994.
- تعد المكسيك ثالث أهم شريك تجاري للولايات المتحدة بعد كندا والصين. اقترح الرئيس المكسيكي ساليناس اتفاقية تجارة حرة مع الولايات المتحدة كطريقة للمحافظة على إصلاحاته الاقتصادية وكطريقةٍ لجذب رأس المال الأجنبي بقصد الاستثمار.
- تعد النافتا أهم اتفاقية تجارية بالنسبة للبلدان الثلاثة جميعها، بحجم تبادل تجاري يفوق بكثير حجم التبادل في أية اتفاقية ثنائية أم متعددة وقعتها كل من كندا، المكسيك أو الولايات المتحدة.
- سعت كندا لحماية صناعتها الثقافية عندما وقعت اتفاقية التجارة الحرة الأمريكية الكندية (CUSTA)، وأثارت هذه الاتفاقية جدلاً بين الكنديين حول تأثير ذلك على سياساتهم الاجتماعية. في حين، لم تكن CUSTA محلاً للجدل في الولايات المتحدة.
- كانت أكثر القضايا إثارةً للنزاع والجدل في الولايات المتحدة عند التوقيع على اتفاقية النافتا تنصب على سياسة العمل، السياسة البيئية، ومدى الالتزام بتطبيق القوانين بالإضافة لقضايا الهجرة.
- حتى تاريخه، كان الأثر الرئيس للنافتا هو تعزيز النزعة المتنامية للتبادل التجاري المتزايد. من المستحيل قياس آثار النافتا على الوظائف والأجور بشكلٍ دقيق، إلا أن معظم الاقتصاديين يقدرون وجود أثرٍ موجب قليل على خلق الوظائف.
- استُخدمت النافتا كنموذجٍ لبناء اتفاقياتٍ تجارية أُخرى، بشكل خاص مع تضمين الفصول الخاصة بالبيئة والعمل.
- وقّعت الولايات المتحدة اتفاقيات تجارة حرة مع واحد وعشرين بلداً (سبع عشرة اتفاقية منذ العام 2000) كما ناقشت أربعين اتفاقية استثمار ثنائية تغطي قواعد الاستثمار من قبل الأجانب. يكمن الهدف من توقيع اتفاقيات الاستثمار في خلق حقوق ملكية أكثر أمناً ولتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر. بالإضافة إلى ذلك، وقعت الولايات المتحدة أربع اتفاقيات تجارية تفضيلية على امتداد العالم وهي تناقش الآن منطقتي تجارة حرة أكبر في منطقة الباسفيك.

المفردات

قانون النمو وإتاحة الفرص في أفريقيا
African Growth and Opportunity Act (AGOA)

قانون التفضيلات التجارية لمنطقة الآندين
Andean Trade Preference Act (ATPA)

النظام المعمم للتفضيلات
Generalized System of Preferences (GSP)

تصنيع بدائل المستوردات
import substitution industrialization (ISI)

اتفاقية المركبات Auto Pact
معاهدة الاستثمارات الثنائية
bilateral investment treaty (BIT)
اتفاقية التجارة الحرة الأمريكية الكندية
Canadian-U.S. Trade Agreement (CUSTA)
مبادرة حوض الكاريبي
Caribbean Basin Initiative (CBI)
أزمة المديونية debt crisis
مزارع الإيجيدو ejido
نزاع المستثمر – الدّولة investor-state dispute
العقد الضائع Lost Decade
اتفاقية أمريكا الشمالية للتعاون البيئي
North American Agreement on Environmental Cooperation
اتفاقية أمريكا الشمالية للتعاون في مجال العمل
North American Agreement on Labor Cooperation
الاتفاقيات التفضيلية preferential agreements
تكافؤ "تعادل" القوة الشرائية purchasing power parity

أسئلة الدراسة

1. ما هي الأسباب التي دفعت الولايات المتحدة لتحويل اهتمامها من الاهتمام الكبير من نهج يقوم على الاتفاقيات متعددة الأطراف إلى آخر يقوم على الاتفاقيات الثنائية والجماعية؟
2. كيف تغيّر معدل الانكشاف التجاري (نسبة التجارة إلى الناتج المحلي الإجمالي) في الولايات المتحدة خلال العقود القليلة الماضية؟
3. ما هو سبب كون معدل الانكشاف التجاري (نسبة التجارة إلى الناتج المحلي الإجمالي) في كندا أعلى منه في الولايات المتحدة؟
4. اشرح كيف يمكن لزيادة التبادل التجاري البيني في الصناعة (الواحدة) بين الولايات المتحدة وكندا أن يغيّر مستوى الإنتاجية في القطاع المعني في كندا.
5. ما هي الدوافع التي كانت وراء طلب كندا إقامة اتفاقية التجارة الحرة الأمريكية الكندية، والتوقيع عليها؟
6. ما هي القوى التي كانت مؤثرة في الاقتصاد المكسيكي والتي قادت نحو الإصلاح الاقتصادي وانفتاح السوق في منتصف عقد الثمانينات من القرن الماضي؟
7. ما هي الدوافع التي جعلت المكسيك تقترح اتفاقية التجارة الحرة في أمريكا الشمالية وتوقع عليها؟
8. في أي المجالات جاءت الاتفاقيات الجانبية للنافتا؟ ناقش الآراء المؤيدة والمعارضة لهذه الاتفاقيات.
9. ما هو السبب في تباطؤ الهجرة من المكسيك باتجاه الولايات المتحدة؟
10. ما المقصود بالاتفاقيات التفضيلية ولمَ تمَّ استخدامها من قبل الولايات المتحدة ؟
11. اشرح سبب كون الادعاءات حول خلق الوظائف وإلغائها بسبب اتفاقية النافتا، على الأرجح، مضللة وغير دقيقة.
12. اشرح كيف تم استعمال اتفاقية النافتا نموذجاً يُحتذى في الاتفاقيات التجارية اللاحقة.



الفصل

14

الاتحاد الأوروبي: الكثير من الأسواق في سوق واحدة

الأهداف التعليمية

بعد دراسة الفصل 14، سيكون باستطاعة الدارسين:

- رواية التطور الزمني لاتفاقية التجارة الإقليمية الأوروبية من منطقة تجارة حرة إلى اتحاد اقتصادي.
- وصفُ المؤسسات والمعاهدات الرئيسة الخاصة بالاتحاد الأوروبي.
- التمييزُ بين توسيع الاتحاد الأوروبي وبين تعميق الاتحاد الأوروبي.
- مناقشةُ مشاكل اتفاقيات التكامل الإقليمي التي تحصل حتى عندما تريد كل الأطراف الوصول إلى اتفاق.
- شرحُ نظريتين على الأقل حول سبب تقدم العملة الموحدة بشكل سريع.
- تحليلُ برنامج العملة الموحدة الخاصة بالاتحاد الأوروبي ضمن النموذج النظري للمنطقة المُثلى للعملة.

مقدمة: الاتحاد الأوروبي

يُعد **الاتحاد الأوروبـــي European Union EU** اتحاداً اقتصادياً يضم سبعاً وعشرين دولةً بعدد سكان يفوق الـــ 500 مليون مواطن وناتج محلي 17,577 مليار دولار؛ كما يُعد هذا الاتحاد أكبر وأقدم الاتفاقيات الإقليمية والأكثر تكاملاً بينها. ساعد هذا الاتحاد في إنهاء حروبٍ امتدت لأكثر من قرنٍ على امتداد القارة الأوروبية، كما أنّ ضمّه لأعضاء جُددٍ من أوروبا الوسطى قد مكّنَ من إعادة إدماج العديدَ من الدّول التـــي كانت قد قطعت علاقاتها التاريخية والثقافية مع أوروبا الغربية. توجد الكثير من الدروس التـــي يمكن تعلمها من صراع الاتحاد الأوروبـــي من أجل تمديد وتعميق العلاقات الاقتصادية للدول الأعضاء فيه.

منذ عام 2004 انضمت اثنتا عشرة دولةً إلى الاتحاد منها ثلاث دولٍ مُستقلة حديثاً كانت سابقاً جزءاً من الاتحاد السوفييتـــي السابق وستٌ من الدّول الاشتراكية السابقة في أوروبا الوسطى. لا يمثّل الانضمام السريع للكثير من الدّول التّوسع الأول للاتحاد الأوروبـــي فمنذ انطلاقته في العام 1957 مر الاتحاد بعدة مراحلَ من النمو في عدد أعضائه ومسؤولياته. في عام 1979 قامت الدّول التسع التـــي كانت تُسمى وقتها **الجماعة الأوروبية (European Community (EC** بربط أسعار عملاتها وفق نظامٍ صُمّم من أجل التخلص من التقلبات الواسعة في قيم العملات. مع حلول عام 1986 ازداد عدد أعضاء الجماعة من ستة إلى اثنـــي عشر بلداً وفي عام 1987 قامت تلك الدّول بتوقيع القانون الأوروبـــي الموحّد (SEA) بقصد خلق هويةٍ أوروبيةٍ

موحّدةٍ وسوقٍ أوروبيةٍ موحّدةٍ. قاد القانون الأوروبــي الموحّد إلى وضع برنامج السوق الموحّدة Single Market Program (SMP) وتحويل الجماعة الأوروبية إلى سوقٍ مشتركةٍ تسمح بحرية حركة العمل ورأس المال كتتمةٍ لحرية انتقال السلع والخدمات النافذة. في عام 1992 وقّعت الدّول الأعضاء على **معاهدة الاتحاد الأوروبــي Treaty on European Union** والتــي قادت بشكلٍ مباشرٍ إلى ظهور العملة المشتركة اليورو في عام 1999.



لم تكن أيٌّ من التغييرات السابقة سهلة الوصول، كذلك هدّدت مشاكل العملة الموحّدة بتبديد الكثير من

المكاسب الاقتصادية والسياسية التـــي تم تحقيقها. في مجال تطبيق مبادرات التّكامل المتعددة توجّب على الدّول الأعضاء التصرف بشكلٍ عملي براغماتـــي إذ كان لابد من إجراء التعديلات نتيجة الأحداث الداخلية والخارجية مثل: التحوّل من سعر الصرف الثابت إلى سعر الصرف المرن في السبعينات والثمانينات، سقوط جدار برلين في عام 1989، انهيار النظام الشيوعي، تكامل أسواق المال الدّولية، تزايد مستويات الوعي البيئي، والضغوط على العملة الموّحدة كلها أثّرت في تطور الاتحاد الأوروبـــي. بالرغم من أنّ التغيّرات الاقتصادية والسياسية قد دفعت نحو ترتيبات جديدة ومسؤوليات جديدة لمؤسسات الاتحاد الأوروبـــي فقد بقي هدف الوصول إلى أوروبا متكاملة يعمها السلامُ على مساره الصحيح. في هذا المجال، يُعد الاتحاد الأوروبـــي بصدقٍ إنجازاً عظيماً لاسيما عند الأخذ بالحسبان للتّاريخ الدموي لأوروبا في القرن العشرين، والتوقعات الضعيفة للكثير من المراقبين عند توقيع الوثائق الأُولى للاتحاد في عام 1957.

يُعد الاتحاد الأوروبـــي اتفاقَ التكامل الأكثر طموحاً في العالم الآن. للاتحاد إيراداته وميزانيته الخاصة، مجموعةٌ من المؤسسات المسؤولة عن وضع القوانين وتنظيم مسائل الاهتمام المشترك، عملةٌ موحّدةٌ، وحريةُ الانتقال للأفراد والنقود والبضائع والخدمات. بالرغم من هذا التكامل الرائع فقد نجح الاتحاد في المحافظة على سيادة الدّول الأعضاء فيه وتجنّب صَهر الثقافات والأقاليم اللغوية. في الحقيقة، سمح الاندماج في محيطٍ أوسعٍ من الدّول-الأمم لعدد من الهويات القومية التاريخية بالانبعاث والمطالبة باستقلالية أكبرَ في أنظمتها السياسية. من الأمثلة على ذلك إقليم كاتالونيا في إسبانيا وكلٍّ من ويلز واسكتلندا في المملكةً المتحدة.

من المفيد، قبل المتابعة، توضيح الأسماء العديدة التـــي أخذها الاتحاد الأوروبـــي عبر الزمن. في عام 1958 وعند تأسيس الاتحاد كان عبارة عن منطقة تجارة حرة فقط سُميت **الجماعة الاقتصادية الأوروبية European Economic Community (EEC)**. ومع تزايد المسؤوليات الاجتماعية والسياسية للاتحاد وكذلك تزايد تكامل واندماج الجماعة الاقتصادية تمّ تغيير الاسم إلى *الجماعة الأوروبية European Community (EC)*. في عام 1993 ومع تطبيق اتفاقيات المعاهدة لتشكيل اتحادٍ اقتصادي أصبحت الجماعة الأوروبية تُعرف بالاتحاد الأوروبـــي.

حجم السوق الأوروبية

قبل البدء في شرح تاريخ أو اقتصاديات التكامل الاقتصادي في أوروبا الغربية، يجب أن نقوم بتعريف الدّول والجماعات المهمة من أجل تكوين فكرةٍ عن حجم السوق. من حيث السكان، يُعد الاتحاد الأوروبـــي أكبرَ سوق متكاملة في العالم. من حيث الأثر، يضطلع الاتحاد الأوروبـــي بدورٍ هام في تحديد الترتيبات السياسية الدّولية المستقبلية، وقواعد وأنماط التجارة، والعلاقات الاقتصادية الدّولية بشكلٍ عام. وسيكون بمقدور عدد قليلٍ من الدّول أن تنمو وتزدهر، إذا لم يكن بمقدورها بيع بضائعها في السوق الأوروبية مما يعطي حافزاً قوياً لقبول الدور القيادي للاتحاد الأوروبـــي في القضايا الدّولية.

الجدول 1.14 **عدد السكان ومستوى الدخل في الاتحاد الأوروبي، 2011**

الدّولة	عدد السكان (مليون)	الناتج المحلي الإجمالي (مليار دولار أمريكي)	نصيب الفرد من الناتج المحلي (مكافئ القوة الشرائية، دولار أمريكي)
الأعضاء الأصليون			
بلجيكا	10.9	513	37,737
فرنسا	63.1	2,776	35,156
ألمانيا	81.8	3,577	37,896
إيطاليا	60.6	2,199	30,464
اللوكسمبورغ	0.5	58	80,110
هولاندا	16.7	840	42,183
الدّول المنضمة خلال الفترة 1973-1995			
النمسا	8.4	419	41,822
الدنمارك	5.6	333	37,151
فنلندا	5.4	267	36,236
اليونان	11.2	303	26,294
ايرلندا	4.6	218	39,639
البرتغال	10.7	239	23,361
إسبانيا	46.1	1,493	30,626
السويد	9.4	538	40,394
المملكة المتحدة	62.6	2,418	36,090
الدّول المنضمة خلال الفترة 2004-2007			
بلغاريا	7.4	54	13,594
قبرص	0.8	25	29,074
جمهورية التشيك	10.5	215	27,062
استونيا	1.3	22	20,379
هنغاريا	10.1	140	19,591
لاتفيا	2.2	28	15,662
ليتوانيا	3.3	43	18,856
مالطا	0.4	9	25,428
بولونيا	37.9	514	20,334
رومانيا	21.4	190	12,476
جمهورية سلوفاكيا	5.4	96	23,304
سلوفينيا	2	50	28,642
مجموع دول الاتحاد الأوروبي الــ 27	500.6	17,577	31,607

تمتلك دول الاتحاد الأوروبي الــ 27 مجموع دخل وعدد سكان تُقارب تلك العائدة لمجموعة النافتا

Source: World Bank, World Development Indicators

يُعدد الجدول 1.14 الدّول الأعضاء في الاتحاد الأوروبـــي وعدد سكان ومستوى دخل كل منها في عام 2011. كذلك يبين الجدول مستوى الدخل مُقاساً بالقيم المطلقة وبالنسبة لكل فرد، وبأسعار صرف السوق وبمكافئ القوة الشرائية. تُعد المقارنات بأسعار صرف السوق مؤشراً أقل دقةً لمستويات المعيشة مقارنةً بمكافئ القوة الشرائية، لكن كلٌ منهما هو مؤشرٌ دقيقٌ لحجم كل سوقٍ من حيث قدرها على شراء السلع والخدمات المستوردة. توجد عدة نقاطٍ في الجدول 1.14 تستحق التعليق عليها. أولاً، ليست كل الدّول في أوروبا الغربية هي عضوٌ في الاتحاد الأوروبـــي إذ يُلاحظ غياب كل من النرويج التـــي صوّتت ضد الانضمام إلى الاتحاد في عامي 1970 و1995 وسويسرا أيضاً. بالإضافة لذلك، عدد من الدّول الأصغر مثل أيسلندا وليتشتنشتاين، سان مارينو، وموناكو جميعها ليست أعضاء في الاتحاد بالرغم من تقديم أيسلندا طلب الانضمام. ثانياً، تُعد الغالبية العظمى من الدّول في الاتحاد الأوروبـــي صغيرةً نسبياً. أدى توحيد ألمانيا في بداية التسعينات إلى ظهور أكبر الدّول في الاتحاد الأوروبـــي لكن فقط ستٌ من الدّول السبع والعشرين (فرنسا، ألمانيا، إيطاليا، اسبانيا، بولندا، والمملكة المتحدة) يمكن اعتبارها كبيرةً، كما لا توجد أي دولة تُقارن بالولايات المتحدة أو المكسيك من حيث عدد السكان. ثالثاً، يُعد حجم السوق الأوروبية مجتمعةً مشابهاً جداً لحجم سوق النافتا من حيث عدد السكان والناتج المحلي الإجمالي. ففي عام 2011 بلغ عدد السكان في الاتحاد الأوروبـــي 500 مليون نسمة في حين بلغ عدد سكان دول النافتا 460 مليون نسمة؛ مقارنة حجم الناتج المحلي الإجمالي تُشير إلى 17,577 مليار دولار في الاتحاد الأوروبـــي و17,986 مليار دولار في النافتا.

الاتحاد الأوروبي وأسلافه

ظهرت الجماعة الاقتصادية الأوروبية EEC في الخامس والعشرين من آذار من عام 1957 بتوقيع **معاهدة روما Treaty of Rome** من قبل الأعضاء الستة الأصليين. دخلت المعاهدة حيّز التطبيق بعد نحو تسعة أشهرٍ من ذلك التاريخ وذلك في الأول من كانون الثانـــي من عام 1958. تبقى هذه المعاهدة الاتفاق الجوهري، في حين يُطلق على الاتفاقيات الأكثر حداثةً مثل القانون الأوروبـــي الموحد ومعاهدة الاتحاد الأوروبـــي أيضاً اسم معاهدة ماستريخت Maastricht Treaty والتـــي تم إقرارها كتعديلات على المعاهدة الأساسية. تضم الدّول الست المؤسِسة كلاً من مجموعة دول البينولوكس Benelux (بلغاريا، هولندا، واللكسمبورغ)، فرنسا، ألمانيا الغربية، وإيطاليا.

معاهدة روما

ظهرت الجماعة الاقتصادية الأوروبية EEC من خلال إعادة إعمار أوروبا بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية وكانت أهداف مؤسسي الجماعة هي إعادةُ بناء اقتصاداتهم المهدّمة ومنعُ حدوث التدمير والخراب مرةً ثانيةً. كانت الرؤية الأساسية لمؤسسي الجماعة الاقتصادية الأوروبية هي في الوصولِ إلى اتحادٍ سياسي كانوا يأملون

في بنائه من خلال التكامل الاقتصادي. في عام 1950 دعا روبرت شومان Robert Schuman وزير خارجية فرنسا آنذاك إلى تكامل صناعات الصلب والفحم الأوروبية وتم اختيار الفحم والصلب لأنّها كانت أنشطةً صناعيةً ضخمةً مثّلت العمود الفقري في القوة العسكرية. كانت خطة شومان تقضي بتجميع صناعات كلٍ من ألمانيا وفرنسا وهما أكبر خصمين أوروبيين لكن وقّعت أيضاً كلٌّ من اللكسمبورغ، بلغاريا، هولندا، وإيطاليا. تم التوقيع على معاهدة **الجماعة الأوروبية للفحم والصلب European Coal and Steel Comminity (ECSC)** في عام 1951 مما أدى إلى نمو تجارة الفحم والصلب بين الدّول الست بـــ 129 بالمئة خلال السنوات الخمس الأولى من توقيع المعاهدة.

قاد نجاح الجماعة الأوروبية للفحم والصلب إلى المحاولات الأولى للتكامل في المجالات السياسية والعسكرية، لكن أخفقت هذه الجهود لأسبابٍ سياسية. في تلك المرحلة، قرر القادة الأوروبيون تركيز جهودهم على التكامل الاقتصادي. في عام 1955 بدأ وزراءٌ خارجية الدّول الست، في الجماعة الأوروبية للفحم والصلب، جولةً من المحادثات لمناقشة تكوين الجماعة الاقتصادية الأوروبية و**الجماعة الأوروبية للطاقة الذرية European Atomic Energy Community (EAEC or Euratom)**. كان الهدف من الجماعة الأولى هو قيام سوق موحّدة ومتكاملة للسلع والخدمات والعمل ورأس المال. أما الثانية فقد سعت بشكلٍ مشتركٍ إلى تطوير الطاقة الذرية لأهدافٍ سلمية. تمَّ التوقيع على معاهدتين منفصلتين في عام 1957 في روما بخصوص قيام الجماعة الاقتصادية الأوروبية EEC والجماعة الأوروبية للطاقة الذرية اليوراتوم Euratom.

البنية المؤسساتية

ناقش مؤسسو الجماعة الاقتصادية الأوروبية EEC شروط ومعايير المؤسسات السياسية التابعة لها. كانت القضية المركزية وما تزال هي مقدار السلطة والنفوذ الذي سيُمنح للمؤسسات الأوروبية وكم يجب الاحتفاظ به للدول الوطنية. لا يمثّل الاتحاد الأوروبـــي رسمياً، اتحاداً فيدرالياً لولاياتٍ أو مقاطعاتٍ كما الولايات المتحدة أو كندا لكنّه اتحادٌ فريد من دولٍ مستقلةٍ تتعاون فيما يخص القضايا العابرة للدول مع المحافظة على السيادة الوطنية فيما يخص القضايا الأُخرى.

.بمصطلحات الاتحاد الأوروبـــي، يصف مصطلح **اللامركزية Subsidiarity** علاقةَ مسائل السلطة بين الاتحاد الأوروبـــي وبين الدّول الوطنية، وكذلك بين المؤسسات الوطنية ومؤسسات الاتحاد الأوروبـــي. يُقصد باللامركزية المبدأ الذي ينصُّ على أنّ للاتحاد الأوروبـــي فقط سلطةَ معالجة القضايا التـــي تكون معالجتها أكثرَ فعاليةً عبر العمل الدّولي مقارنةً بعملِ الدّول بشكلٍ منفرد. في بعض الحالات، تكون هذه القضايا واضحةً بسهولة، لكن في بعض القضايا الأُخرى ليست كذلك. حالياً، يُعد الاتحاد الأوروبـــي مسؤولاً عن أمورِ السياسة التجارية، سياسة المنافسة، سياسة البيئة، التنمية الإقليمية، تنمية البحث والتكنولوجيا، والاتحاد الاقتصادي والنقدي. تتضمن القضايا التـــي لم يتم الاتفاق عليها وهي الأكثر إثارةً

للجدل وتشمل السياسة الاجتماعية – مثل شبكات الحماية الاجتماعية والعناية الصحية – وسياسة سوق العمل – مثل القواعد الخاصة بساعات العمل، السلامة والأمان، العُطل، ومعدلات الأجر.

توجد ثلاث هيئات حاكمة أساسيةٍ في الاتحاد الأوروبـــي وعدةُ مؤسسات أُخرى مهمة. هذه المؤسسات الثلاث هي **المفوضية الأوروبية European Commission**، **مجلس الاتحاد الأوروبـــي the Council for European Union**، **والبرلمان الأوروبـــي the European Parliament**. تمثّل هذه المؤسسات الثلاث مواطنـــي الاتحاد الأوروبـــي وهي تُشكّل العمود الفقري للإدارة في الاتحاد الأوروبـــي. يبين الجدول 2.14 عدد الأصوات وكذلك مدى الأصوات الممنوح للدول المختلفة تبعاً لحجم كلٍّ منها.

مؤسسات الاتحاد الأوروبـــي وتمويلها: تُعد المفوضية الأوروبية المجموعة التنفيذية في الاتحاد الأوروبـــي وتمتلك كلُّ دولةٍ صوتاً واحداً في المفوضية. تنتخب المفوضية أحد أعضائها ليكون رئيساً لها. المسؤولية الأساسية للمفوضيّة هي العمل كحارسٍ للمعاهدات للتأكد من أن تطبيقها يتم وفق النصوص الأصلية لها وبشكلٍ قانونـــي ويتضمن هذا الدور مسؤوليةَ وضع القواعد من أجل تطبيق مواد المعاهدات ومن أجل تخصيص موازنة الاتحاد الأوروبـــي. كونها الفرعَ التنفيذي، للمفوضية حقٌّ حصري في تقديم المبادرات بخصوص قوانين الاتحاد الأوروبـــي وكذلك تتمتع بحق تقديم المقترحات مثل حكومات الدّول الأعضاء في الاتحاد.

الجدول 2.14 **أصوات الاقتراح في المؤسسات الأساسية في الاتحاد الأوروبي**

		عدد الأصوات لكل دولة	
	مجموع الأصوات	الحد الأدنى	الحد الأقصى
المفوضية الأوروبية	27	1	1
مجلس الاتحاد الأوروبي	345	3	29
البرلمان الأوروبي	785	5	99

يُعد مجلس الاتحاد الأوروبـــي الفرع التشريعي الرئيس للاتحاد الأوروبـــي وهو يشترك مع البرلمان الأوروبـــي في هذه المسؤوليةٌ. تمتلك الدّول بين ثلاثة أصواتٍ (مالطا) وتسعةٍ وعشرين صوتاً (فرنسا، ألمانيا، إيطاليا، المملكة المتحدة). يسن المجلس القوانين المقترحة من قبل المفوضية ويتمتع بمستوىً أكبر من البرلمان أو المفوضية في التحكم بالموازنة. تتألف عضوية المجلس من الوزير المعنـــي في كل دولةٍ تبعاً لطبيعة الموضوع المعروض على المناقشة. مثلاً، يجتمع وزراء العمل لمناقشة قضايا العمل، ووزراء البيئة لمناقشة التشريعات البيئية. تتطلّب معظم القرارات التشريعية إما الإجماع من قبل كل الدّول أو **الغالبية المؤهلة qualified majority** وتعنـــي غالبية حقوق تصويت الدّول وهي الحصول على 225 من أصل 345 صوتاً، أي (73.9 بالمئة) من مجموع حقوق التصويت في الاتحاد.

يضم البرلمان الأوروبـــي 785 عضواً يتم انتخابهم مباشرةً من قبل أفراد الشعب لدورٍ من خمس سنوات موزعين على الدّول الأعضاء وفقاً لعدد سكانها. يتقارب الأعضاء تبعاً للتوافق السياسي وليس تبعاً للمنشأ الوطني. تضم المسؤوليات الأساسية الثلاث للبرلمان المصادقةَ على القوانين، الإشرافَ على مؤسسات الاتحاد الأوروبـــي الأُخرى، والمصادقةَ على الميزانية الختامية. عادةً، تُقر قوانين الاتحاد الأوروبـــي بموجب قرارٍ مشتركٍ بين المجلس والبرلمان، مع أنّه يُمكن للمجلس بمفرده وضع القوانين في بعض المجالات. تتطلب المصادقة على الميزانية السنوية للاتحاد الأوروبـــي موافقةَ البرلمان عليها. مع مرور الوقت، يُحتمل أن يكون دور البرلمان قد تغيّر أكثر من الدور الخاص بأي مؤسسة أُخرى. في سنواته الأُولى، كان المجلس بشكلٍ أساسي هيئةً استشاريةً تمتلك القليل من السلطة الحقيقية، لكن مع نمو الاتحاد الأوروبـــي أخذ المجلس سلطةً متزايدةً.

بلغت الميزانية الكلية للاتحاد الأوروبـــي في عام 2012 ما قيمته 147.2 مليار يورو (184 مليار دولار) من حيث الالتزامات؛ أي ما يوازي أكثر بقليل من 1.1 بالمئة من الدخل الوطنـــي الخام للدول الأعضاء – وهذا مستوى صغير نسبياً من العوائد بالمقارنة مع تلك العائدة للحكومات الوطنية، والتـــي غالباً لديها عوائد إجمالية تُعادل 30 إلى 50 بالمئة أو أكثر من الدخل الوطنـــي الخام للدول. يتم تمويل الموازنة من الضرائب الجمركية على السلع الداخلة إلى الاتحاد الأوروبـــي، ومن حصة الاتحاد الأوروبـــي من الضرائب الوطنية على القيمة المضافة، ومن مدفوعاتِ كل دولة عضوٍ تبعاً لحجم اقتصادها. تُعد الفئة الأخيرة ولحدٍ كبير هي الأضخمُ وتُشكل نحو 67 بالمئة من العوائد الكُلية المُتحصلة للاتحاد الأوروبـــي.

الفئتان الأكبر من حيث الإنفاق في الاتحاد الأوروبـــي هما الدعم الزراعي – ويضم كلاً من المدفوعات المباشرة بصيغة الإعانات والمدفوعات غير المباشرة في صيغة التنمية الريفية – **وصناديق الانسجام البنيوي cohesion funds**[1]. تستحوذ برامج الدعم الزراعي والتنمية الريفية على نحو 42 بالمئة من الميزانية، بينما تستحوذ صناديق التوافق البنيوي بحدود 35 بالمئة من الميزانية وهي تُستخدم من أجل دعم الأقاليم الأقل تنميةً في الاتحاد الأوروبـــي، وبشكلٍ خاصٍ الدّول الأعضاء الجديدة التـــي يقل مستوى الدخل فيها عن متوسط الاتحاد الأوروبـــي. يتم تحقيق ذلك من خلال تنمية البنية التحتية بما فيها المشاريع البيئية مثل معالجة المياه ومشاريع النقل والمواصلات.

تعميقُ وتوسيعُ الجماعة في السبعينات والثمانينات

عندما يتحدث الأوروبيون عن زيادة مستوى التعاون بين الدّول الأعضاء، فإنّهم يستخدمون مصطلح *التعميق deepening*. يُشير هذا المصطلح إلى الأنشطة الاقتصادية وغير الاقتصادية التـــي تتسبب في رفع مستويات التكامل بين الاقتصادات الوطنية. مثلاً، الانتقال من السوق الحرة إلى الاتحاد الجمركي، وتوفيق

[1] يُقصد بالانسجام البنيوي مساعدة المناطق غير النامية للارتقاء إلى مستوى المناطق المتقدمة. (المترجم).

المعايير التقنية في الصناعة، وتطوير عملة موحّدة كلها أنشطةٌ تعميقٍ تزيد التفاعلات بين الدّول الأعضاء. من جهةٍ أُخرى، عندما يتحدث الأوروبيون عن مد حدود الاتحاد الأوروبــي لضم أعضاء جُدد، فإنّهم يستخدمون مصطلح *التوسيع widening*. بين عام 1957 عند توقيع اتفاق تكوين الجماعة الاقتصادية الأوروبية وعام 1995 دخل ثمانية أعضاء جُدد مما زاد المجموع من ستة أعضاء مؤسسين إلى خمسة عشر. في عام 2004 تم إضافة عشرة أعضاء جُدد وفي عام 2007 انضمت بلغاريا ورومانيا. سنقوم في الجزء التالي من هذا الفصل باستعراض المراحل المختلفة لتعميق الاتحاد الأوروبــي.

فترةُ ما قبل اليورو

في عام 1979 بدأت الدّول الأعضاء في الجماعة الاقتصادية الأوروبية بربط عملاتها في محاولةٍ لمنع حدوث تغييرات جذرية في قيم العملات. أرادت الجماعة الأوروبية وقف عمليات تخفيض قيمة العملة لأغراض تنافسية، تلجأ إليها الدّول من أجل الحصول على أسواق الصادرات من دولة أُخرى. يتولّد عن **عمليات تخفيض قيمة العملة لأغراضٍ تنافسية competitive devaluations** وبشكلٍ محتومٍ صراعاتٌ كما تؤدي إلى انقطاع التعاون إذ يُنظر إلى الدّولة التــي تقوم بهذه العمليات على أنّها تزيد من صادراتها وفرص العمل لديها على حساب دولٍ أُخرى. أحياناً، يكون صعباً على الدّول مقاومة تخفيض قيمة العملة لاسيما خلال فترات الانكماش الاقتصادي. لكن، يُنظر إلى هذا التصرف على أنّه غير عادلٍ كما أنّه، في المدى المتوسط إلى الطويل، لا يكون في العادة فعّالاً كونه يُلزم الدّول التــي لم تُخفّض قيمة عملتها على سلوك نفس الطريق والتصعيد من خلال القيام بعمليات تخفيضٍ مماثلٍ في قيم عملاتها.

بالإضافة إلى البحث عن آلية قد تُثبّط من عمليات تخفيض قيمة العملة لأغراضٍ تنافسية، حاولت الجماعة الأوروبية إزالة بعض عوامل عدم التأكُد والمخاطرة أمام التبادل التجاري والاستثمار عبر الحدود الوطنية؛ مع إمكانية استخدام الأسواق الآجلة للوقاية من مخاطر سعر الصرف، لكن تعمل هذه الإجراءات تقريباً لمدة ستة أشهر فقط في المستقبل.

كان الهدف هو خلق بيئةٍ تتحدد فيها عمليات التبادل التجاري والاستثمار العابرة لحدود دول الجماعة الأوروبية من خلال اعتباراتٍ المزايا المقارنة والتخصيص الكفء للموارد وليس من خلال التغيّرات في أسعار الصرف. وكان من نتيجة ما تقدم أن ظهر **النظام النقدي الأوروبــي European Monetary System (EMS)** و**آلية سعر الصرف Exchange rate mechanism (ERM)**. شكّل قيام النظام النقدي الأوروبــي EMS وآلية سعر الصرف في عام 1975 تعميقاً هاماً للاتحاد الأوروبــي وساهم في تهيئة الطريق نحو الإطلاق النهائي للعملة الموحّدة. صُمم النظام من أجل منع التقلبات الحادة في أسعار العملات من خلال ربط قيمة كل عملة بالمتوسط المثقّل لبقية العملات. تمّ استعمال متوسط المجموعة أي **وحدة النقد الأوروبية European currency unit (ECU)** كوحدة حسابٍ افتراضية ولكن ليس كوسيلة دفعٍ.

تُعد آلية سعر الصرف الأوروبية مثالاً على التثبيت المرن بهامشٍ لأسعار صرف حيث كانت كل عملة من العملات مثبّتة تجاه وحدة النقد الأوروبية ECU لكن يُسمح لها بالتحرك بعدة نقاط مئوية نحو الأعلى أو الأسفل. في حال حدث وبدأت إحدى العملات بالتحرك خارج هامش التحرّك يلتزم المصرف المركزي لبلد هذه العملة بالتّدخل لشراء عملته ودعمها أو بيع هذه العملة وتخفيض قيمتها. مثلاً، في أيلول من عام 1992 أنفقت المملكة المتحدة تقريباً 30 مليار دولار خلال عدة أيام من أجل شراء الجنيه الإسترليني في محاولةٍ فاشلة لحماية عملتها من المضاربين في السوق الذين كانوا مقتنعين بأنّ قيمة الجنيه ستتراجع.

تبعاً لعدم فعالية التّدخل في السوق لمواجهة تحركات السوق القوية والمصممة تنبّأ معظم المحللين بإخفاق آلية سعر الصرف الأوروبية ERM كوسيلة للمحافظة على استقرار قيم العملات الأوروبية. وبشكلٍ أدهش معظم الاقتصاديين نجحت هذه الآلية وبفعاليةٍ في ربط أسعار صرف عملات دول الجماعة الأوروبية لمدة عقدين من الزمن. شهدت آلية سعر الصرف الأوروبية عدة تعديلات لكن لم تُهدد أي من هذه التعديلات عمل النظام حتى عام 1992.

بدأت المشاكل في عام 1990 بعد قرار ألمانيا تسريع إعادة توحيدها مع جمهورية ألمانيا الديمقراطية (ألمانيا الشرقية) بعد سقوط جدار برلين في تشرين الثاني من عام 1989. كانت الظروف الاقتصادية في ألمانيا الشرقية أسوأ من المتوقع كما تبين سريعاً أنّ تكاليف بناء اقتصاد مُنتج ستكون هائلةً. كانت البنية التحتية العامة (مثل الطرق، الجسور، الموانئ، المرافق العامة، المدارس والمشافي) في حالةٍ أسوأ مما تصور الكثير من الأفراد كما كان التلوث البيئي كبيراً. توجّب على ألمانيا من أجل بناء اقتصادٍ مزدهرٍ في الإقليم الشرقي رفع مستويات إنتاجية الأفراد المقيمين في ذلك الإقليم من خلال تنفيذ استثماراتٍ ضخمةٍ في البنية التحتية والبيئة. نتج عن الإنفاق الكبير، بشكلٍ غير متوقعٍ من أجل رفع مستويات الإنتاجية في ألمانيا الشرقية، تحفيزٌ ماليٌ كبيرٌ جداً للاقتصاد الألماني. كان من المتوقع أيضاً أن يُحدث هذا الإنفاق الكبير من قبل كلٍ من الحكومة والقطاع الخاص أثراً تضخمياً حيث تدخّل المصرف المركزي الألماني البوندسبانك Bundesbank لمواجهة الاحتمال المتزايد لحدوث تضخمٍ مستقبليٍ وذلك برفع أسعار الفائدة. لذلك، اتبعت ألمانيا سياسةً ماليةً توسعيةً تمت مقابلتها جُزئياً بسياسة نقدية انكماشية.

جعلت أسعار الفائدة المرتفعة في ألمانيا الأدوات المالية الألمانية أكثر جذباً وأدت إلى تدفق رأس المال إليها من بقية دول الجماعة الأوروبية. نتج عما تقدم بيع الجنيه الإسترليني، الفرنك الفرنسي وغيرها من العملات من أجل شراء المارك الألماني (و بعدها السندات الألمانية) مما تسبب في تراجع قيم الجنيه والفرنك والعملات الأُخرى. في البداية، كانت التقلبات ضمن حدود الهامش المُحدد وهو 2.25 بالمئة وأَملت معظم دول الجماعة الأوروبية بأن تخرج من هذا التخبط بدون أن تضطر لإجراء تعديلات عميقة في آلية سعر الصرف ERM أو النظام النقدي الأوروبي EMS.

تمثّل أحد الحلول بالنسبة للدول التي تراجعت قيم عملاتها في رفع أسعار الفائدة لتتقارب مع مثيلتها في

ألمانيا مما كان سيوقف خروج الرأسمال الباحث عن معدلات عائد أفضل في ألمانيا. كانت بعض الدّول مثل المملكة المتحدة تدخل في مرحلة انكماشٍ في عامي 1990 و1991 ولم تكن ترغب في رفع أسعار الفائدة مع تمكّن الانكماش في الاقتصاد. لم تكن دولٌ أُخرى مثل فرنسا قد دخلت في مرحلة الانكماش من دورة الأعمال لكن كانت معدلات البطالة فيها مرتفعةً جداً ولهذا لم تكن السياسة النقدية الانكماشية مرغوبة في ذلك الوقت.

يُعد المأزق الذي واجهته دول الجماعة الأوروبية مثالاً جيداً لموضوعٍ مُتجددٍ في تاريخ أنظمة سعر الصرف. بسبب ربط أسعار صرف عملاتها مع بعضها بعضاً، تخلّت دول الجماعة الأوروبية عن قدرٍ كبيرٍ من الاستقلالية في سياساتها النقدية؛ ولكون ألمانيا البلد الأكبر وصاحب المصرف المركزي الأكثر تأثيراً فقد حددت سياستها النقدية المسار لبقية دول الجماعة وفي الوقت الذي رغبت فيه الكثير من تلك الدّول في تطبيق سياسة نقديةٍ توسعيةٍ أُلزمت جميعها في اتباع سياساتٍ انكماشية. تُبين فترة عام 1992 التوتر المتكرر بين السياسات الخارجية المناسبة (إدارة سعر الصرف) والسياسات الداخلية المناسبة (العمالة الكاملة، نمو مقبول، تضخم منخفض) عندما تقوم الدّول بربط أسعار صرف عملاتها. بسبب التعارض الكبير بين خيارات السياسة "الصحيحة" لمواجهة مشكلة سعر الصرف وبين تحقيق متطلبات الاقتصاد، وجدت دول الجماعة الأوروبية نفسها أمام قرارٍ صعب. توجّب على تلك الدّول احترام تعهداتها تجاه آلية سعر الصرف ERM مما يزيد من سوء حالة معدلات البطالة والنمو فيها، أو اتباع التصرف المناسب من أجل النمو الداخلي ومشاهدة آلية سعر الصرف تتهاوى. في الحالة الفرنسية، أدى رفع أسعار الفائدة إلى دفع فرنسا في مرحلة الانكماش، لكنّها بقيت ضمن آلية سعر الصرف. في كلٍ من إيطاليا والمملكة المتحدة تمَّ التخلي عن آلية سعر الصرف وتمَّ السماح بتعويم العملات مقابل عملات الدّول الأُخرى في الجماعة الأوروبية. تمَّ اتباع خيارٍ ثالث من قبل إسبانيا حيث تم تحريك مدى الهامش المسموح به. من أجل تقليل احتمال تكرار مثل هذه المشكلة في المستقبل تمَّ توسيع مجال تحريك الهامش لجميع الدّول في عام 1993 من ± 2.25 بالمئة إلى ± 15 بالمئة.

الموجةُ الثانيةُ من التعميق: القانونُ الأوروبي الموحّد

باستثناء وضع النظام النقدي الأوروبي EMS في عام 1979 كانت التغييرات في الجماعة الأوروبية بسيطةٌ خلال عقد السبعينات والنصف الأول من الثمانينات. جعلت معدلات النمو المنخفضة ومعدلات البطالة المرتفعة الاقتصادات الأوروبية تبدو وكأنّها راكدةٌ وغير قادرةٍ على تحقيق ديناميكيات جديدة؛ وراح الكثيرون في الولايات المتحدة يصفون الحالة الأوروبية بالتصلب أو التشنج الأوروبي "Eurosclerosis" مؤكدين على الصعوبات المتواصلة في شرايين التجارة والصناعة. مع نهاية عقد الثمانينات تحوّل التصلب الأوروبي إلى الخوف من أوروبا أم الانتصار أو النشوة الأوروبية "Europhoria". مع أنّ كلا المصطلحين كانا مغالاةً، أعادت الأحداث الدراماتيكية إعادة تشكيل الجماعة الأوروبية في السنوات المقبلة. ما كان مرفوضاً سابقاً في

بداية الثمانينات لأنّه حالةٌ ميؤوسٌ منها من العجز البيروقراطي أصبح الآن اقتصاداً إقليمياً ديناميكياً تقدمياً متكاملاً. وهكذا بدت أوروبا في طور العمل والحركة.

دراسة حالة

اتفاقية شنغــن

تمَّ التوقيع على اتفاقية شنغن من قبل خمس دول (بلجيكا، فرنسا، ألمانيا، اللوكسمبورغ، وهولندا) في مدينة شنغن في اللوكسمبورغ في عام 1985. كان الهدف من الاتفاقية هو إزالة عمليات المراقبة الخاصة بجوازات السفر والجمارك من الحدود المشتركة للدول الخمس. بما أنّ التجارة بين هذه الدّول كانت حرةً، وبما أنّ الأفراد كانوا يتنقلون بين هذه الدّول، بدا هدف فحص جوازات السفر والتدقيق في المستندات الجمركية غير فعّال وغير ضروري. على امتداد السنوات القليلة التالية، انضمت دولٌ جديدةٌ من أعضاء الجماعة الأوروبية إلى هذه الاتفاقية. عندما تم التوقيع على القانون الأوروبي الموحّد ازدادت منطقية الاتفاقية نتيجة فكرة إقامة سوق مشتركة تسمح بحرية حركة الأفراد. بحلول عام 1995 تم توسيع الاتفاقية لتضم دولاً أُخرى ومجالات نشاط أوسع بما فيها التعاون بين قوى الأمن والشرطة، وكالات مكافحة المخدرات – وكالات مراقبة سلامة الدواء وتبادل المعلومات الجنائية. من حيث المبدأ، كانت اتفاقية شنغن والإضافات اللاحقة عليها خارج الإطار القانوني للاتحاد الأوروبي، لكن في عام 1999 تم ضمها إلى قانون الاتحاد. وأخيراً، تمت الموافقة على مشاركة الدّول غير العضو في الاتحاد الأوروبي ومنها سويسرا، ليشتنشتاين، أيسلندا، والنرويج في الاتحاد الأوروبي.

من دون شك كان لتفكيك محطات المراقبة عند الحدود بما فيها عمليات التفتيش على جوازات السفر والجمارك أثراً موجباً على كفاءة عمل الاتحاد الأوروبي لأنّها تُخفّض زمن السفر لكل من الأفراد والبضائع. كذلك فهي تُظهر درجةً رفيعةً من الثقة الاجتماعية بين الدّول الأعضاء وتساهم في تعزيز النوايا الحسنة وبناء علاقات أفضل فيما بينها. من حيث الأثر، نقلت اتفاقية شنغن عمليات مراقبة الجمارك وجوازات السفر إلى حدود الاتحاد الأوروبي حيث يدخل الأفراد والبضائع لأول مرة إلى الإقليم من خارج الاتحاد الأوروبي؛ ومع أنّ ذلك كان مفيداً فقد ظهرت مشكلتان مهمتان بسبب نقل عمليات المراقبة إلى حدود الاتحاد الأوروبي.

أولاً، لم تقبل كل من أيسلندا والمملكة المتحدة وقف عمليات مراقبة جوازات السفر عند الحدود بسبب تخوفها من انتقال حرية الحركة إلى الإرهابيين. لكن، بصفتهما أعضاء في الاتحاد الأوروبي فقد توجّب على هاتين الدّولتين الالتزام بمنح حقوق السفر بحرية والاستقرار داخل حدودهما لكل مواطني الاتحاد الأوروبي حتى مع استمرارهما في فحص جوازات السفر عند الحدود. ثانياً، يعتمد التوسيع الأخير لاتفاقية شنغن وضم اثنتي عشرة دولةً جديدةً منذ العام 2004 على قدرة هذه الدّول على التحكم بحدودها الوطنية لجهة الشرق، وكذلك على تطوّير أنظمة جديدة للبيانات في الاتحاد الأوروبي من أجل التشارك في المعلومات حول الأشخاص والأشياء المفقودة أو المسروقة. ويبقى الجدول الزمنـــي لتوسيع اتفاقية شنغن لغير أعضائها الحاليين مرناً.

تقرير ديلور

بدأت عمليات إعادة تشكيل الجماعة الأوروبية مع اختيار وزير المالية الفرنسي الأسبق جاك ديلور Jacques Delors لرئاسة الجماعة لمدة خمس سنوات. كان ديلور مرشحاً توافقياً ولم يتوقع أحد أي تغييرات غير عاديةٍ أو دراماتيكيةٍ في الجماعة الأوروبية خلالَ فترة عمله. لكن، كانت رؤية ديلور للجماعة الأوروبية

كاتحادٍ مندمجٍ بشكلٍ تام، وبصفته رئيساً للفرع التنفيذي للجماعة الأوروبية تشكلت لديه خلفية استطاع أن يُطلق منها تغييرات هامة. تشكّلت رؤيته جزئياً من الاعتقاد بقدرة مؤسسات الجماعة الأوروبية على المساعدة في إعادة الاقتصادات الوطنية المنفردة إلى الازدهار الاقتصادي وبالرغبة في إتمام مهمة بناء اتحادٍ اقتصادي سياسي.

كانت خطوة ديلور الأُولى، وربما كانت هي الأكثر أهميةً، إصدارُ تقريرٍ سُمي "إتمام بناء السوق الداخلية Completing the Internal Market" والذي تضمّن تفصيلاً بـــ 300 تغييرٍ مُحدد ضروري من أجل تحوّل الجماعة الأوروبية من شبه اتحاد جمركي إلى اتحادٍ اقتصادي. وضع هذا التقرير برنامجاً لإتمام إنجاز هذه التغييرات وأزال الحاجة إلى التصويت بالإجماع في المجلس الوزاري. اقترح ديلور السماح بالموافقة على معظم الإجراءات بالأغلبية المُؤهِلة "qualified majority" والاحتفاظ بموافقة الإجماع فقط للقضايا الجسام والأكثر حساسيةً مثل الضرائب. بالرغم من استمرار سماح الغالبية المؤهلة لعددٍ قليلٍ من الدّول بمنع إجراءٍ ما لكنّها منعت أي دولةٍ منفردة من منع أي تغيير مُقترح.

بعد إدخال بعض التغييرات البسيطة نسبياً على **تقرير ديلور Delors Report** تم تبنيه بأكمله في عام 1987 باسم **القانون الأوروبـــي المُوحّد the Single European Act (SEA)** والذي أُطلِق عليه بشكلٍ غير رسميٍ تسمية **برنامج السوق المُوحّدة The Single Market Program (SMP)** التـــي تضمّنت 279 من أصل 300 خطوة أو تعليمة.[1] اعتُبر الكثير من الخطوات الـــ 21 التـــي لم يُؤخذ بها صعبة الإنجاز خلال الفترة التـــي حددتها الجماعة الأوروبية لنفسها لكنّها أُخذت كأهدافٍ للجولة التالية من التعميق. مثلاً، تم تأجيل هدف تحقيق اتحاد نقدي في ظل عملة موحّدةٍ إلى الجولة التالية من التعميق.

تم تحديد تاريخ تطبيق برنامج السوق الموحّدة SMP في الأول من كانون الثانـــي من العام 1993 وبحلول نهاية العام 1992 كان من المتوقع تبنـــي "**الحريات الأربع four freedoms**" (حرية انتقال البضائع، الخدمات، رأس المال، والعمل) المنصوص عليها في برنامج السوق الموحّدة وبنتيجة ذلك تنتقل الجماعة الأوروبية في تكاملها الاقتصادي إلى مستوى السوق المشتركة. مع نهاية العام 1992، كانت معظم التعليمات تقريباً، قد تم تطبيقها بالتوازي مع مبادرتين إضافيتين. تمثّل الإجراء الإضافي الأول في تقوية سياسة المنافسة في الجماعة الأوروبية بحيث لا تؤدي عمليات الاندماج إلى زيادة قوة الشركة في السوق بالنسبة للشركات منفردةً. جاءت المبادرة الثانية في أعقاب قبول كلٍ من إسبانيا والبرتغال في الجماعة الأوروبية في عام 1986 وطالبت بتقوية السياسات الإقليمية المُوجّهة نحو تقليص الفروقات في الدخل بين الدّول الأغنـــى والمنضمين الجُدد إلى الجماعة.

يُمكن بشكلٍ عام تقسيم الخطوات المُتخذة من أجل تطبيق برنامج السوق الموحّدة SMP إلى ثلاثة مجالاتٍ

[1] أي من أصل الـــ 300 تغيير الأصلية التي اقترحها ديلور. (المترجم)

هي: (1) إزالة العراقيل المادية مثل مراقبة جوازات السفر والجمارك عند الحدود بين الدّول الأعضاء؛ (2) إزالة العراقيل التقنية مثل الفروق في معايير الإنتاج والسلامة؛ (3) إزالة العقبات المالية مثل الفروق في الضرائب، الإعانات، والمشتريات الحكومية. لكلٍ من هذه المجالات الثلاثة فوائده وتحدياته الخاصة به وستتم مناقشتها بالتفصيل لكن أولاً سنركز على المكاسب التـــي كانت تأمل الجماعة الأوروبية الحصول عليها من إزالة هذه العوائق.

التنبؤُ بالمكاسبِ من القانون الأوروبـــي الموحّد

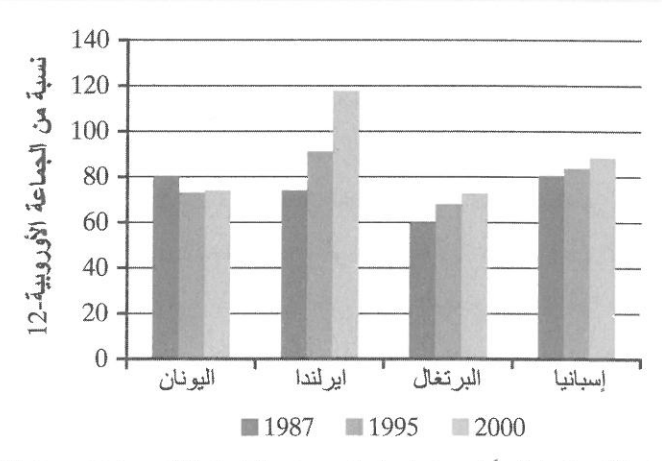
الوسيلتان الأساسيتان التـــي كان من المتوقع تحقق مكاسب اقتصاديةٍ من خلالهما هما زيادة المنافسة واقتصاديات الحجم. كان من المتوقع أن يؤدي تخفيض العوائق عند الحدودٍ إلى توسيع التبادل التجاري بين الدّول الأعضاء من خلال تخفيض تكاليف النقل بما فيها وقت الانتظار وغيره من المعوّقات المتعلقة بشحن البضائع عبر الحدود الوطنية. نظرياً، إنّ الأسواق المُجزّأة إلى أسواقٍ وطنيةٍ منفصلة، أو هي جزئياً كذلك، ستصبح متكاملةً أكثر وسيزيد ذلك من المنافسة أيضاً. أكثر من ذلكٍ ستُخفّض عملية توفيق المعايير والتشريعات تكاليف النشاط الاقتصادي على المستوى الدّولي. في حالة أسواق المنافسة غير التامة، حيث تكون أسعار السلع أعلى من التكاليف الحدية، ستتراجع العلاوة التـــي تتقاضاها الشركات مع تطبيق المزيد من الضغوط التنافسية. يمكن أن يكون لاقتصاديات الحجم آثارٌ مشابهة حيث سيكون أسهل على الشركات العمل عبر الحدود الوطنية وزيادة مستويات الإنتاج وتخفيض تكاليفها من خلال الاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم الداخلية.

تُعد التنبؤات الخاصة ببرنامج السوق الموحّدة SMP قابلةً للاختبار. تنبّأ الاقتصاديون وكذلك مفوضو الاتحاد الأوروبـــي بـِ: ارتفاع مستويات التبادل التجاري الخارجي، علاوات سعرية أقل، تزايد تركّز الشركات بسبب القدرة على الاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم وبتزايد التقارب في الأسعار. تقريباً في الحالات جميعها، تطابقت الآثار المتوقعة مع الآثار الفعلية. مثلاً، ارتفع التبادل التجاري بين الشركاء في الاتحاد الأوروبـــي من 61.2 بالمئة من مجموع التبادل التجاري للدول الأعضاء إلى 67.9 بالمئة بين عامي 1985 و1995. ارتفعت نسبة إنتاج الشركات الأربع الأكبر، في كل صناعة، في معظم الفروع الصناعية. ارتفعت حصة أنشطة الاندماج والاستحواذ، التـــي تحدث في أوروبا، من مجموع ما يحدث في العالم بشكلٍ كبيرٍ ودراماتيكيٍ خلال الفترتين 1985-1987 و1991-1993. في نهاية المطاف، قُدّر أنّه تم توليد ما بين 300,000 و900,000 فرصة عمل، وكان الناتج المحلي الإجمالي في عام 1994 أكبر بحدود 1.1 بالمئة إلى 1.5 بالمئة مما كان سيكون عليه فيما لو لم يتم اتخاذ إجراءات تطبيق القانون الأوروبـــي الموحّد وبرنامج السوق الموحّدة.

أدى تزايد كل من مستوى المنافسة واقتصاديات الحجم إلى ناتج محلي إجمالي وفرص عملٍ أكبر، ولكن قد يكون التقارب في مستويات الدخل هو الجانب الأكثر إيجابيةً من كل هذه التغييرات. يبين الشكل 1.14

نصيب الفرد الواحد من الناتج المحلي الإجمالي (مُقاساً بمكافئ القوة الشرائية PPP) لكل من اليونان، أيرلندا، البرتغال، وإسبانيا. كانت كل هذه الدّول أعضاء في الجماعة الأوروبية قبل مناقشة برنامج السوق الموحّدة والتوقيع عليه، وكانت مستويات دخل كلٍ من هذه الدّول أقل من متوسط الدّول الأعضاء الاثني عشر، وفي حالة أيرلندا أصبح مستوى الدخل، في عام 1997 أعلى من متوسط الدخل في الجماعة الأوربية. ويبدو من المستحيل البرهنة على أنّ التقارب كان نتيجةً مباشرةً لبرنامج السوق الموحّدة، لكن يوجد دليلٌ قويٌ بأنّ البرنامج قد أدى دوراً هاماً في هذا المجال.

الشكل 1.14 الناتج المحلي الإجمالي الفردي (تكافؤ القوة الشرائية PPP) كنسبة من متوسط الجماعة الأوروبية-12



حققت الدول الأقل رفاهية تقارباً في مستويات الدخل مع متوسط الجماعة الأوروبية-12 بعد انطلاقة برنامج السوق الموحدة، باستثناء دولة اليونان.

Source: IMF, *World Economic Outlook Database.*

صعوباتُ تطبيقِ القانون الأوروبـــي الموحّد

أحد الدروس الأكثر إثارةً للاهتمام لبرنامج السوق الموحّدة أنّه ما يزال صعباً تحقيق التخفيض في حواجز التجارة والاستثمار حتـــى عندما يكون الأفراد ومؤسسات الأعمال وحكومات الدّول ذات الصلة موحدين في رغباتهم لتحقيق ذلك. وفقاً لكل استطلاعات الرأي، حظي برنامج السوق الموحّدة بدعمٍ واسعٍ جداً في كل دول الجماعة الأوروبية؛ ومع ذلك فمنذ تاريخ اقتراحها لأول مرةٍ في العام 1985 وحتـــى دخولها مرحلة التنفيذ الفعلي بشكل نهائيٍ في عام 1993، كانت هناك مفاوضاتٌ صعبة جداً بين الدّول الأعضاء.

آثار إعادة الهيكلة كما رأينا في الفصل الثالث، تَحدث إعادة الهيكلة الاقتصادية عندما ينتقل اقتصادٌ وطنـــي من وضع مغلق نسبياً إلى آخر مفتوح نسبياً؛ وخلالها تتناقص أعداد الشركات الأقل كفاءةً وتنمو الشركات الأكثر كفاءة؛ وتتعاظم الرفاهية الاقتصادية الكلية مع تركيز الدّول على ما تستطيع عمله بالشكل

الأفضل، والتـــي تعنـــي بشكلٍ محتوم ترك بعض الصناعات وتوسيع صناعات أُخرى. في حالة الجماعة الأوروبية، كان يُتوقع أن تشهد كل الصناعات التحويلية تقريباً تقلصاً في أعداد الشركات فيها. كانت الحالة الأكثر تطرفاً هي صناعة الأحذية والتـــي كان متنبئاً لها أن تفقد 207 شركات من أصل مجموع شركاتها البالغ 739 شركة.

شكّلت صناعة السيارات مثالاً لمصلحة اقتصاديةٍ حاربت من أجل منع الإنجاز التام لأهداف برنامج السوق الموحّدة. تختلف أسعار السيارات على امتداد الاتحاد الأوروبـــي بسبب عدم كفاية التوافق في المعايير التقنية الوطنية، متطلبات الوثائق، ومعدلات الضرائب. بشكلٍ عاديٍ، يمثّل هذا التفاوت الكبير في الأسعار فرصةً لكلٍ من المستهلكين والموزعين لنقل السيارات من الدّول ذات السعر المنخفض إلى الدّول ذات السعر المرتفع، ومن خلال ذلك، تحقيق انخفاضٍ في فروقات الأسعار. لكن، تُؤثر على صناعة السيارات مجموعةٌ منفصلةٌ من قوانين الضرائب والتـــي تتطلب من المشترين لهذه السلعة دفع معدل الضريبة الذي تفرضه الدّول، التـــي يتم تسجيل السيارة فيها وليس حيث يتم شراؤها. يؤدي ذلك فعلياً إلى إحباط المشترين من عبور الحدود الوطنية من أجل البحث عن أفضل عروض أسعار السيارات ويساعد في المحافظة على الحالة الراهنة في صناعة السيارات.

أحد أسباب عدم وجود استثناءات للتخلص من الحواجز التجارية هو أنّ لدى الاتحاد الأوروبـــي مجموعةً واسعةً من البرامج لمعالجة مشاكل التغيّر الهيكلي. بعض هذه البرامج يتم تمويلها من خارج ميزانية الاتحاد الأوروبـــي، وبعضها وطنـــي بالأصل. تتضمن هذه البرامج صناديق التنمية الإقليمية للاتحاد الأوروبـــي والتـــي يمكن اللجوء إليها من أجل معالجة مشاكل البطالة الهيكلية، وصناديق الدّول الأعضاء من أجل المحافظة على مستوى الدخل، وعلى مستويات التعليم وإعادة التأهيل. تختلف المجموعة الثانية من الصناديق بين الدّول الأعضاء لكنّها بشكل عام تُخفّض تكاليف البطالة والتغيّر الهيكلي على الأفراد والجماعات من خلال تقديم شبكات حمايةٍ اجتماعيةٍ سخيةٍ للعمال المسرحين.

توفيق المعايير التقنية تمثّلت ثانـــي أهم العقبات أمام تطبيق الحريات الأربع في مشكلة توفيق المعايير والتـــي تشمل كل شيءٍ من قواعد البناء، التجهيزات الصناعية، سلامة المستهلك، والمعايير الصحية إلى الدرجات الجامعية ومؤهلات العمال. قدّر الاتحاد الأوروبـــي وجود أكثر من 100,000 معيارٍ تقنـــي تتطلب توفيقاً من أجل تحقيق فوائد السوق المتكاملة كلياً. تضمّنت الكثير من المعايير التقنية قواعد على اتصالٍ مباشرٍ مع الهويات الثقافية ولم يكن ذلك واضحاً كما في حالة إعداد وتجهيز الطعام. مثلاً، دارت مناقشاتٌ حول المستوى المسموح به من البكتيريا في الأجبان الفرنسية، نوع الطحين المطلوب لصنع المعكرونة الإيطالية، مكونات البيرة الألمانية، ومحتوى السجق الانكليزي من دقيق الشوفان. في النهاية، أدرك الاتحاد الأوروبـــي بأنّ التوفيق الكامل للمعايير سيؤدي إلى خصوماتٍ وعداءاتٍ كبيرةٍ كما أنّ العمل اللازم للاتفاق على مجموعةٍ من المعايير المشتركة يتجاوز طاقة الاتحاد. بالنتيجة، تم تبنـــي مزيجٍ من التوفيق والاعتراف المتبادل للمعايير. في

الحالات الحساسة يكون الاعتراف المتبادل هو القاعدة، لكن سُمح لكل الدّول بالاحتفاظ بمتطلبات الإنتاج الوطنية الخاصة بها. مثلاً، يجب توثيق البيرة الألمانية على أنّها قد أُنتجت وفقاً للمعايير الألمانية، لكن يتوجب على ألمانيا السماح ببيع البيرة من كل الماركات داخل حدودها.

كما تطرّق النقاش في الفصل الثامن، لا يتوجب أن تكون المعايير واحدةً من أجل قيام السوق المشتركة، لكن يُمكن أن تكون المكاسب في الكفاءة الاقتصادية الناتجة عن التشارك في نفس المعايير مهمةً وكبيرةً. يسمح التشارك في المعايير للمنتجين بالإنتاج وفقاً لمعيارٍ واحد وبالتالي الاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم الهامة خلال هذه العملية. تنتقل هذه الاقتصاديات أيضاً خارج الاتحاد الأوروبي بسبب تشارك المنتجين الأمريكيين واليابانيين في المنافع المتحققة من القدرة على الإنتاج وفقاً لمجموعةٍ واحدةٍ من المعايير.

ضرائب القيمة المضافة كانت الصعوبة الثالثة التي وقفت في طريق التحقيق الكامل للحريات الأربع هي قضية ضرائب القيمة المضافة (VAT). وظيفة هذه الضرائب بشكلٍ أساسي مثل وظائف ضرائب المبيعات وهي تُفرض من قبل كل الدّول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي لكن بتنوّع كبيرٍ في المعدلات والمطارح. عندما تم اقتراح القانون الأوروبي الموحّد في العام 1987، كانت هناك فروقاتٌ هامةٌ في مستوى اعتماد حكومات الدّول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي على ضرائب القيمة المضافة وكانت حصيلتها تتراوح من 19 بالمئة إلى 35 بالمئة من مجموع الإيرادات الحكومية. درست المفوضية الأوروبية حالة الولايات المتحدة من أجل تحديد آثار المعدلات المختلفة لضرائب المبيعات على الولايات التي تتشارك نفس الحدود ووجدت أنّه حالما يتجاوز الفرق 5 بالمئة تخسر الولايات ذات الضريبة الأعلى إيرادات، مبيعات، وفرص عمل لصالح الولاية الجارة ذات الضريبة الأقل. بمعنى آخر، فرق بمقدار 5 بالمئة في ضرائب المبيعات كان كافياً ليدفع بالمستهلكين إلى عبور الحدود من أجل الشراء.

ثبت أنّه من المستحيل تحقيق توفيقٍ تامٍ في معدلات ضرائب القيمة المضافة بسبب ارتباطها بجوهر الفلسفة السياسية الوطنية حيث تتوقع الدّول ذات الضرائب المرتفعة بأنّه على الدّولة أداء دورٍ أكبر نسبياً في الحياة الاقتصادية الوطنية، في حين كانت الدّول ذات الضرائب المنخفضة أقرب إلى فلسفة السوق الحرة ضمن طيف الاقتصاد السياسي. كان مستوى ضرائب القيمة المضافة، والدرجة التي تعتمد فيها الحكومات الوطنية على هذه الضرائب محدداً بشكلٍ كبيرٍ بالفلسفة السياسية للدولة. بدورها تشكّلت هذه المواقف الفلسفية بفعل الاقتصاد والعوامل التاريخية، الثقافية، والاجتماعية المعقدة.

أدت المحاولات لتوفيق ضرائب القيمة المضافة إلى العجز عن الاتفاق حول معدلٍ واحد. لكن ما تمّ تحقيقه هو وضع معدلات عليا وصغرى عند 15 بالمئة و25 بالمئة. بما أنّ الفرق مازال أكبر من 5 بالمئة وهو الحاجز أو العتبة التي تخسر عنده الدّول ذات الضرائب الأعلى إيرادات ومبيعات، تم تأسيس عددٍ من الضوابط من أجل منع خسارة الإيرادات وحتى إن هذه الضوابط منعت من تحقيق الإنجاز التام للحريات الأربع.

المشتريات العامة وهي مشتريات السلع والخدمات من قبل الحكومات أو المشاريع المملوكة من قبل الحكومة مثل شركات التلفزة المملوكة للدولة، المرافق العامة، أو المشافي. تذهب معظم الدّول إلى استخدام عمليات المشتريات وسيلة تمييزٍ لصالح العارضين الوطنيين، بالرغم من وجود حدودٍ لقدرتهم في عمل ذلك إذا كانت الدّولة عضواً في منظمة التجارة العالمية (WTO).

منذ العام 1970، حاول الاتحاد الأوروبـــي إزالة التمييز في المشتريات العامة ولكن تبين أنّ ذلك صعب المنال. إنّها مشكلةٌ حقيقية لاسيما في مجالات الاتصالات، الصناعات الدوائية، معدات سكك الحديد، والمعدات الكهربائية. غالباً ما تُشكل هذه المجالات الأنشطة الاقتصادية التـــي تُعدُّ فيها المشاريع المملوكة من قبل الدّولة أو شركاتٍ وطنية حاسمةً فيما يخص الرفاهية الوطنية ولذلك تتلقى دعماً كبيراً، بما في ذلك شراء الحكومة لإنتاجها.

دراسة حالة

برنامج إيراسموس والتعليم العالي

يبدو أنّه من السهل النسيان بأنّه خلال الجزء الأول من القرن العشرين كانت القارة الأوروبية تغرق في واحدة من الفترات الأكثر وحشيةً وعنفاً في تاريخ البشرية. حيث كانت الحروب والانحطاط والإبادة نقطةَ علاّم في تاريخ كل الدّول الأوروبية وذلك حتى نهاية الحرب العالمية الثانية. فكيف إذاً تمكنت الدّول التي تشكل الاتحاد الأوروبي من تعميق علاقاتها وتأليف اتحاد اقتصادي؟ تأخذُ الإجابة على هذا السؤال أبعاداً مُتعددةً وقد تحتاج إلى مجلدات في هذا الشأن، إلا أنّنا نعرف شيئاً واحداً وهو قيام الاتحاد الأوروبي ببناء شبكات سياسية واجتماعية ومهنية وتجارية عبر الحدود الوطنية. وما تزال عملية بناء هذه الشبكات مستمرةً، ويُعد انتقال الطلاب عنصراً أساسياً فيها.

يُعد **برنامج إيراسموس The Erasmus Program** النشاط الأبرز في هذا المجال. بدأ هذا البرنامج في عام 1987 ومنذ ذلك الوقت انتقل إلى الخارج أكثر من 2.5 مليون طالب وطالبة بين دول الاتحاد الأوروبي وانضمت أكثر من 90 بالمئة من جامعات الاتحاد الأوروبي إلى برنامج التبادل. يتلقى طلاب إيراسموس منحةَ انتقال لا تغطي جميع النفقات، إلا أنّها تغطي الفرقَ في تكاليف المعيشة الناجمة عن الدراسة في بلد آخر. لا يدفع الطلاب رسوماً إلى المؤسسة المُضيفة، كما تعترف المؤسسات المضيفة بالساعات الدراسية المعتمدة وفترات الدراسة من قبل المؤسسة الأصلية وتقبلها. تكون في كثير من الأحيان لغة التدريس هي لغة المؤسسة المضيفة، ولكن هذا ليس دائماً. كما يقدم برنامجُ إيراسموس أيضاً الدعم لقاء القيام بالتدريس والإدارة في الخارج.

عمل برنامج إيراسموس، بميزانية تبلغ نحو460 مليون يورو (575 مليون دولار)، كقاعدة للابتكار والإصلاح في مجال التعليم العالي. لقد كان للبرنامج دورٌ رياديٌ في تطوير عملية بولونيا Bologna Process، وهي عبارةٌ عن اتفاق بين الدّول السبع والعشرين في الاتحاد الأوروبي والتي انضم إليها تسعة عشر عضواً من خارج الاتحاد الأوروبي (بالمجموع ستة وأربعين بلداً، مع وجود المزيد من الدّول بصفة مراقب) لتشكيل منطقة للتعليم العالي. أعدت اتفاقية بولونيا الهياكل المشتركة للتعليم العالي فيما يتعلق بثلاثة مستويات دراسية: الإجازة الجامعية والماجستير والدكتوراه. لقد وضعت أيضاً مجموعةً مشتركةً من متطلبات الوحدة لتلك المستويات الدراسية ونسقت عملية الاعتراف بالساعات المعتمدة. كانت الغاية من اتفاقية بولونيا وضع حدٍ للتباينِ في مستويات التعليم العالي من خلال وضع مجموعةٍ موحّدةٍ من المعايير التي من شأنها ضمان

الجودة. كما ساعد برنامج إيراسموس في إطلاق برنامج إيراسموس العالمي Erasmus Mundus، وهو برنامجٌ عالميٌ للتبادل يستهدف مستوى درجة الماجستير ويشمل كلاً من الطلاب والإدارة .

تهدف هذه البرامج إلى رفع حركية وتنقل الطلاب، تعزيز اكتساب اللغة، ورفع درجة التطور إلى جانب فهم البعد الدّولي عند الخريجين. يكمنُ الهدف في الأجل الطويل بتطوير شبكات اتصال دولية بين رجال الأعمال والمثقفين والعمال الحكوميين، وبقية العمالة المثقفة.

الموجة الثالثة من التعميق: معاهدة ماستريخت

بحلول عام 1989، كان التخطيط لتنفيذ برنامج السوق الموحدة SMP يمضي قدماً. شهدت أوروبا سنوات عديدة من التّوسع الاقتصادي، ويبدو أن الإثارة الناجمة عن برنامج السوق الموحدة قد أشارت إلى أنّ الوقت قد حان للنظر في بعض التوجيهات المُقترحة في تقرير ديلور والتـــي كانت قد وُضعت جانباً لأنّها اعتُبرت معقدةٌ للغاية، ما يحول دون إتمام إنجازها بسرعة. عقدت المفوضية الأوروبية عام 1990 مؤتمراً حكومياً حول الاتحاد الاقتصادي والنقدي. كان الهدف من المؤتمر هو جمع قادة الدّول الاثنتـــي عشرة لمناقشة الخطوات اللازمة لإنشاء اتحاد نقدي في ظل عملةٍ موحدة. كانت هناك قضايا أُخرى على جدول الأعمال، إلا أنّ هذه القضية شكّلت محورَ الاهتمام الرئيس داخل وخارج الاتحاد الأوروبـــي.

استمر المؤتمرُ طوال العام 1991، وسُميت المسودة النهائية للاتفاق المقترح *بمعاهدة الاتحاد الأوروبـــي Treaty on European Union*، وتمّ الانتهاء منها في كانون الأول في بلدة ماستريخت الهولندية وأصبحت تعرف باسم **معاهدة ماستريخت Maastricht Treaty**. كان الكثير من الأحكام الواردة في الاتفاقية ذا طابعٍ تقنـــي ووضعت هذه الأحكام المزيد من الرقابة على قضايا الصحة وعلى التعليم والثقافة وقضايا سلامة المستهلك بين أيدي المفوضية الأوروبية. الأكثر أهميةً كان أن حددت هذه الاتفاقيةُ الخطوات اللازمة للوصولِ إلى عملة موحدة تحت رقابة **البنك المركزي الأوروبـــي European Central Bank (ECB)** في العام 1999.

تطلّبَ الوصولُ إلى عملةٍ موحدةٍ من كل دولةٍ التخلي عن وضع سياستها النقدية الخاصة، وبدلاً من ذلك قبول ما يختاره البنك المركزي الأوروبـــي من سياساتٍ انكماشيةٍ أو توسعية. كانت هذه النقطة الجانبَ الأكثر إثارةً للجدل في معاهدة ماستريخت، داخل وخارجَ الاتحادِ الأوروبـــي. ينبع الخلاف هنا من وجود مخاطر اقتصادية مرتبطةٍ بالتخلي طواعيةً عن واحدةٍ من الأدوات القليلة بيد الحكومات لمواجهة الركود. إذا كانت ألمانيا، على سبيلِ المثال، في حالة انتعاشٍ وكانت إسبانيا في حالة تراجع اقتصادي، فإنّه لا توجد سياسةٌ نقديةٌ مشتركةٌ تناسب كلا الدّولتين. تحتاج ألمانيا لسياسةٍ انكماشية لتهدئة الاقتصاد والحيلولةَ دون استفحال التضخم، بينما تحتاج إسبانيا إلى سياسة توسعية لخلق فرصِ العمل والنمو. أدت هذه الخلافات إلى تقبّلٍ عامٍ لمعاهدة ماستريخت بشكلٍ يختلف كثيراً عما هو عليه الحال بالنسبة لبرنامج السوق الموحدة. في حين دعم المواطنون وقطاع الأعمال والحكومات بقوة برنامج السوق الموحدة، فقد كان الدعم لمعاهدة ماستريخت أكثر تردداً.

الاتحادُ النقدي واليورو

كان من المقرر وضع الجدول الزمنــي للاتحاد النقدي في ظل عملةٍ موحدة وفق ثلاث مراحل منفصلة. بدأت المرحلة الأولى عام 1990 مع رفع الرقابة على حركة رأس المال المالي داخل الاتحاد الأوروبــي. وبدأت المرحلة الثانية عام 1994 مع تأسيس المعهد النقدي الأوروبــي، ومقره في مدينة فرانكفورت، ألمانيا. أُسندت إلى المعهد مسؤولية تنسيق التحوّل إلى الاتحاد النقدي، وأخذ تدريجياً مقومات البنك المركزي الذي يتجاوز الحدود الوطنية. بدأت المرحلة الثالثة عام 1999 بدخول **اليورو** والبنك المركزي الأوروبــي مرحلة النشاط الفعلي.

كان من المتوقع أن تقوم الدّول، خلال المرحلتين الأولى والثانية، بتحقيق التوافق في سياساتها النقدية والمالية بحيث لا يتم اعتماد اليورو في ظل وجود مجموعاتٍ مختلفة جداً من السياسات النقدية والمالية. وللتأكد من توافق سياسات الدّول المنفردة، طوّر الاتحاد الأوروبــي مجموعةً من **معايير التقارب convergence criteria**. ويعرض الجدول 3.14 المتغيرات النقدية والمالية المحددة التــي يجب تحقيقها للانضمام إلى العملة الموحدة والمجالات المستهدفة لكلٍ من هذه المتغيرات.

الجدول 3.14 **معاييرُ التقارب للاتحاد النقدي**

الأهداف	الأغراض
1. استقرار أسعار الصرف	الحفاظ على العملة ضمن نطاق آلية سعر الصرف ERM
2. ضبط معدلات التضخم	تخفيضه إلى أقل من 1.5 بالمئة فوق المتوسط للمعدلات الثلاثة الأدنى
3. مواءمة أسعار الفائدة طويلة الأجل	الوصول إلى حدود 2 بالمئة من متوسط المعدلات الثلاثة الأدنى
4. العجز الحكومي	التخفيض إلى أقل من 3 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي الوطني
5. الدين الحكومي	التخفيض إلى أقل من 60 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي الوطني

وُضِعت هذه الأهداف الخمسة لتنسيق السياسات المالية والنقدية في إطار التحضير للعملة الموحدة

في البدء، كان من المتوقع أن تُحقق الدّول أهداف الاتحاد النقدي الخمسة جميعها. لكن، دلّت التجربة في النصف الأول من التسعينات من القرن العشرين إلى أنّه لا يمكن لأي دولة، باستثناء اللوكسمبورغ ربما، أن تستطيع المحافظة وبشكل دائم على كلٍ من هذه الأهداف والتــي قد لا تستطيع بعض الدّول تلبيتها أبداً. على سبيل المثال، شكلت ديون الحكومات المركزية الإيطالية والبلجيكية أكثر من 100 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي السنوي لكل منها، ولم يكن هناك وسيلةٌ لتغيير ذلك في غضون سنوات قليلة. تساءل بعض الخبراء الاقتصاديين حول سبب اختيار هذه المعايير المحددة بالدرجة الأولى، وأنّه إذا كان باستطاعة البلد المحافظة على معدلات الفائدة، الديون، العجز، التضخم، وأسعار الصرف ضمن المدى المُستهدف فماذا يبقى إذاً للاتحاد الأوروبــي ما ينجزه من الاتحاد النقدي. بعبارةٍ أُخرى، شكّلت تلبية معايير التقارب مؤشراً على أن البلد يمكنه

القيام بما يفعله الاتحاد النقدي ولكن من دون التخلي عملياً عن عملته. لماذا، إذاً، ينبغي على الدّول التسليم بقدرة التحكم بسياساتها النقدية، ولماذا يتوجب عليها التخلي عن عملتها الوطنية، لاسيما وأنّه تترتب على ذلك تكاليفٌ غير ظاهرة؟

تكاليفُ ومكاسب الاتحاد النقدي

ليس هناك أدنى شك في وجودِ مزايا من تبني عملة موحدةٍ في سوق كبيرةٍ كالاتحاد الأوروبي. مثلاً، يبلغ متوسط تكلفة تحويل العملة بالنسبة للمسافرين 2.5 بالمئة من المبلغِ المحوّل. يمكن لرحلة من البرتغال إلى السويد، مع أخذِ استراحاتٍ على الطريق، أن تستحوذَ وبسرعةٍ على جُزءٍ لا بأس به من المال المخصص للعطلة. تحقق مؤسسات الأعمال، على كل حال، نتائج أفضل بكثير، فإذا قامت بشراء كميات تعادل ما يزيد عن 5 ملايين دولار أمريكي، فستكون التكاليف أقل بكثير من 0.05 بالمئة أو خمسة آلاف دولار لتحويل 10 ملايين دولار. تُظهر إحدى التقديرات الذي تشمل السياح والشركات بأنّ مجموع تكاليف تحويل العملة يبلغ نحو 0.4 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي للاتحاد الأوروبي. إنّه ليس مبلغاً ضئيلاً، ولكنّه ليس هائلاً أيضاً. لكن، يُمكن لهذا الرقم 0.4 بالمئة أن يكون أكبر، بعد الأخذ بعين الاعتبار تكاليف صيانة النظم المحاسبية بشكلٍ منفصل وعمليات إدارة النقود المنفصلة بالنسبة لمختلف العملات.

السببُ الثاني لتفضيل الاتحاد النقدي هو الحد من آثار عدم التأكد بالنسبة لأسعار الصرف على التجارة والاستثمار. وبما أنّ الطلب على السلع غالباً ما يتم تحديده قبل فترةٍ طويلةٍ من وقت التسليم، فإنّ ذلك يضع التجار في حالة كبيرةٍ من عدم التأكد بخصوص أرباحهم (إذا كانوا يُصدّرون) وبخصوص المدفوعات (إذا كانوا يستوردون). تُزيل العملة الموحدة عدم التأكد هذا بنفس الطريقة، على سبيل المثالِ، يستطيع المنتجون في كاليفورنيا أن يكونوا متأكدين دائماً من قيمة المدفوعات التي سيحصلون عليها عند شحن البضائع إلى نيويورك. بالعودة إلى الفصل العاشر، لاحظنا أنّه بإمكان التجار والمستثمرين حمايةَ أنفسهم من تقلبات العملة باللجوء إلى السوق الآجلة. ولذلك، فإنّه يجب ألاّ يكون مستغرباً عدم وجود الكثير من الأدلة على أنّ القضاء على تقلبات العملة من خلال الاتحاد النقدي سوف يحفّز التجارة الخارجية والاستثمار عبر الحدود. من ناحيةٍ أُخرى، فإن اختبار هذه الفكرة يبدو صعباً نظراً لقلة الأمثلة عن الاتحادات النقدية.

في ضوء هذه الاعتبارات تبدو فوائد العملة الموحدة غير مؤكدة. إلا أنّ هذا لا ينطبق على التكاليف المُحتملة. لا تسمح العملةُ الموحدة لكل دولة باتباع سياسة نقدية مستقلة، تماماً، كما هو حال ولاية نيويورك التي لا تستطيع أن تتبنى سياسةً نقديةً تختلف عن تلك السياسة المُتبعة في ولاية كاليفورنيا أو في بقية الولايات المتحدة الأمريكية. وطبعاً سيكون من الأفضل امتلاك عملة موحدةٍ وأن يتم إلغاء تكاليف تحويل العملة وتكاليف الصفقات الأُخرى، طالما أنّ للأقاليم في منطقة العملةِ الموحدةِ دورات أعمال متزامنةٌ وقوى عاملة تتمتع بالحركة. يُقصد بتزامن دورات الأعمال وجودُ سياسةٍ نقديةٍ واحدةٍ - توسعية، مُحايدة، أو

انكماشية – مناسبة للجميع. تضمن قوة العمل، التـــي تتمتع بحرية الانتقال، أنّه إذا كانت بعض الأقاليم غير مُتزامنة مع مرحلة الدورة الاقتصادية في المناطق الأُخرى بصورة جيدة، فإنّ العمال سينتقلون من منطقة الانكماش إلى منطقة التوسع، الأمر الذي يجعل دورات العمل تتحرك على نحوٍ متزامن مع بعضها بعضاً. لكن، في حال لم تكن دورات الأعمال مُتزامنة وكان العمال لا يتمتعون بالحركية اللازمة نسبياً، فستكون السياسة النقدية الواحدة صحيحةً في بعض المناطق وخطأً في مناطق أُخرى. لم تكن دورات الأعمال في أوروبا مُتزامنةً أبداً، على الرغم من أنّ معايير التقارب قد صُممت جزئياً لهذا الهدف. بالإضافة إلى ذلك، لا يبدو أنّ ضمانة برنامج السوق الموحدة لحرية تنقل العمال قد أحدثت المزيد من تنقلات العمال على مستوى القارة، وما يزال الأوروبيون أقل تنقلاً بكثير من الأميركيين.

تتمثّل التكلفة الرئيسة الأُخرى في الانضمام إلى الاتحاد النقدي بفقدان الدّول لقدرتها على استخدام سعر الصرف كمخفف للصدمات الخارجية. كانت هذه التكلفةُ واضحةً وباهظةً جداً لدى بعض أعضاء الاتحاد الأوروبـــي في أعقاب الأزمة المالية خلال الفترة 2007-2009. في ظل عدم القدرة على تخفيض أو انخفاضِ سعر الصرف، فإنّ الدّول التـــي تعانـــي من عجزٍ كبير في الحساب الجاري و/أو من كسادٍ شديدٍ لن تكون قادرة على تخفيض قيمة عملاتها لاستعادة الطلبِ على صادراتها. عادةً ما تتم زيادة الخياراتِ المتاحة لمعالجة الركود الناجم عن نقص الطلب من خلال الإنفاق من جانب القطاع العائلي، الشركات، الحكومة، أو مزيجٍ منها جميعاً. وكبديل عن ذلك، يُمكن للدّول تخفيض قيمة عملاتها من أجل تخفيض الأسعار المحلية وزيادة صادراتها. يبدو من ظاهرة الكساد العميق التـــي أعقبت الأزمة المالية في كلٍ من اليونان وإيطاليا وإسبانيا والبرتغال وأيرلندا أنّ القطاع العائلي والشركات لم تقم بهذا الإنفاق. كذلك لم تكن الحكومات ذات العجز الكبير الذي نشأ في أعقاب الأزمة المالية قادرةً على الإنفاق، ولذلك كان الخيار الوحيد لزيادة الطلب هو من خلال الصادرات. لكن، بما أنّ الأسعار المحلية جعلت من سلع هذه الدّول غير قادرة على المنافسة في الأسواق العالمية، فقد تمثّل خيارهم الوحيد في إحداثِ انخفاض في الأسعار المحلية. وهذا ما يسمى *تخفيض قيمة العملة الداخلي* *internal devaluation* ولسوءِ الحظ، لا يمكن تحقيق ذلك إلا من خلال المزيد من التخفيضات في الطلب، والتـــي تسمح للأسعار بالانخفاض إلا أنها تُفاقم حالة الركود. كانت نتيجةُ ما تقدم حصول أزمة اليورو، والتـــي تمت مناقشتها لاحقاً في هذا الفصل.

نظراً للتكاليف الكبيرة المحتملة للاتحادات النقدية وبما أنّ الاتحاد الأوروبـــي ليس منطقة مُثلى للعملة، فقد كان من المستغرب موافقةُ سبع عشرة حكومةً من أصل سبع وعشرين من حكومات الدّول الأعضاء على الانضمام إلى مشروع اليورو. يجب أن يأخذ أي تفسيرٍ بعين الاعتبار القوى السياسية منها وكذلك الاقتصادية.

الاقتصادُ السياسي لليورو

لماذا تم المضي قدماً بالاتحاد النقدي، طالما أنّ برنامج السوق الموحدة لم يكن مكتملاً وأنّ الاتحاد

الأوروبـــي لا يمثّل منطقةً مُثلى للعملة؟ مما لا شك فيه يوجد الكثير من الأسباب لذلك وبعض هذه الأسباب أكثر موضوعية من غيرها. كان أحد التفسيرات لذلك هو اعتقاد زعماء الاتحاد الأوروبـــي بأنّ المكاسب المحتملة ستكون كبيرةً وأنّ التكاليف المحتملة ستتراجع كلما أصبحت البلدان أكثر تكاملاً. يكمن التفسيرُ الآخر في انجراف قادة الاتحاد الأوروبـــي في متعتهم تجاه برنامج السوق الموحدة ورغبتهم بالمضي قدماً نحو تحقيقِ المزيد من التكامل. ثمّة تفسيرٌ ثالثٌ يقول بأنّ إعادة توحيد ألمانيا قد تسبّب بالقلق في بعض العواصم الأوروبية، وبالتالي كان هذا الاندفاع بمثابة إستراتيجية لجذب ألمانيا بشكل أوثق أكثر من أي وقتٍ مضى إلى المشروع الأوروبـــي.

لكلٍ من هذه التفسيرات من يتبناه، لكن حظي أحد التفسيرات بقبولٍ واسعٍ وهو ضرورة تبنـــي العملة الموحدة بعد أن تمت إزالة الرقابة على رأس المال ضمن برنامج السوق الموحدة. فرضت الكثير من الدّول، قبل العام 1990، رقابةً على حركة النقد الأجنبـــي إليها. وكانت التدابير التنظيميةُ كالضرائب على حيازة العملة الأجنبية أو على الأصول المقوّمة بالعملات الأجنبية، والضوابط على استخدام النقد الأجنبـــي مطبقةً على نطاقٍ واسعٍ. أدّت إزالة هذه الضوابط إلى تسهيل المضاربة في أسواق العملات الأجنبية. كان من نتائج إزالة الرقابةً على رأس المال اندلاع الأزمة التـــي حصلت عام 1992، عندما أصبح المضاربون على قناعة بأنّه سيتم في النهاية تخفيض قيمة عدد من العملات ضمن آليات سعر الصرف الأوروبـــي ERM، الأمر الذي دفعهم لبيع كميات كبيرةٍ من هذه العملات. خلال عمليات البيع، قامت كلٌ من البرتغال وأيرلندا وإسبانيا بتخفيض قيمة عملاتها؛ في حين علقت إيطاليا مؤقتاً مشاركتها في آلية سعر الصرف، وانسحبت المملكة المتحدة منها بشكلٍ نهائي. في النهاية، انخفضت قيمة الجنيه الإسترلينـــي بنسبة 25 بالمئة عن المستوى الأعلى الذي بلغه قبل هجمات المضاربة. بعد فترةٍ وجيزة من تخليها عن آلية أسعار الصرف، سُجلت عدةُ حالاتٍ لشركاتٍ أعلنت نيتها إغلاق مصانعها داخل الدّول التـــي اتبعت آلية سعر الصرف ونقلها إلى المملكة المتحدة. على سبيل المثال، أغلقت الشركة الهولندية العملاقة، شركة فيليبس للإلكترونيات Philips Electronics، مصانع في هولندا، وأغلقت كل من إس- سي جونسون SC Johnson وشركة هوفر Hoover Company مصانعها في فرنسا، وكل ذلك من أجل افتتاح مصانع جديدةً في المملكة المتحدة حيث يكون بمقدور العملات الفرنسية والهولندية شراء المزيد من الأراضي والعمالة والمبانـــي والآلات.

يزداد الخلاف السياسي وينخفض مستوى التعاون عندما يفقد بلدٌ ما فرص عملٍ لصالح بلد آخر كنتيجة لانخفاض قيمة العملة. شكلت الرغبة في الحد من هذه الأنواع من الخلافات سبباً لتأسيس النظام النقدي الأوروبـــي، مع آليته الخاصة بسعر صرف العملة، في العام 1979. ونتيجةً لذلك، كانت هذه القضية هي السبب في عدم اختيار نظام سعر الصرف المرن. على الرغمِ من تمتع أسعار الصرف العائمة بميزة السماح بأكبر قدرٍ من المرونة في سياسات الدّولة النقدية وكذلك سياسات سعر الصرف، فقد أغلقت خطط التكامل الاقتصادي في الاتحاد الأوروبـــي الباب على استخدام أنظمة سعر الصرف المرنة.

نظراً لاستبعاد أسعار الصرف المرنة، فإنّه يبدو من المنطقي التساؤل حول عدم قيام الاتحاد الأوروبي بتأسيس أحد أنظمة أسعار الصرف الثابتة. إلى حد ما عملت آلية سعر الصرف الأوروبي في الواقع، كنظام سعر الصرف الثابت لأنّها ربطت عملة كل دولةٍ بالمتوسط المرجّح للعملات الأُخرى. لكن، لم تكن أسعار الصرف ثابتةً كلياً، حيث وُضعت حدودٌ حاولت أسعار الصرف البقاء ضمنها. تتمثّل مشكلة الاتحاد الأوروبي مع نظام سعر الصرف الثابت في افتقاره إلى القدرة على الحفاظ على العملات ضمن حدودها، ناهيك عن تثبيتها بشكلٍ تام. من المعروف بالنسبة لأسواق العملات الدّولية بأنّه توجدُ حدودٌ واضحةٌ لقدرة وموارد الدّول الأعضاء لدى محاولتها الدفاع عن عملاتها. قام الاتحاد الأوروبي بمعالجة ذلك جزئياً عن طريق تغيير مجال الحدود من ± 2.25 بالمئة إلى ± 15 بالمئة، لكن لم يُؤثر ذلك على الضغط الجدي على العملة الذي تعرّضت له المملكة المتحدة وإيطاليا في العام 1992. إذا لم ترغب الدّولة في حماية أسعار الصرف الثابتة عندما تزداد التكاليف بشكلٍ كبيرٍ، فإن الأسعار الثابتة لن تكون "ثابتة" في الواقع.

دراسة حالة

الأزمة المالية خلال الفترة 2007-2009 واليورو

في عملهم الرصين عن اقتصاديات الأزمات المالية والذي عنوانه: *هذه المرة مختلف This Time Is Different*، حدّد كل من Carmen Reinhart[1] and Kenneth Rogoff[2] أربعةَ أنواع من الأزمات المالية: الأزمات المصرفية، أزمات الديون، أزمات العملة، وأزمات التضخم. كانت أزمة 2007-2009 أزمةً مصرفيةً، في كل من الولايات المتحدة وأوروبا، إلا أنّها تطورت في الحالة الأوروبية لتصبح أزمة ديون. لا يُعد ذلك غير مألوف، فغالباً ما تسير الأزمات المصرفية والركود جنباً إلى جنب، حيث يُخفّض الركود من حصيلة الضرائب ويزيد الإنفاق الحكومي على برامج الدعم الاجتماعي، الرعاية الصحية، والمعاشات التقاعدية. وجد راينهارت وروغوف أنّ البطالة ارتفعت بعد الأزمة المصرفية الحادة بسبع نقاط مئوية في المتوسط، وتراجع الناتج المحلي الإجمالي من الذروة، التي بلغها إلى أدنى نقطة له خلال فترة الركود، بمقدار 9.3 بالمئة. عندما ينخفض الدخل بذلك المقدار، تنتقل الموازنات الحكومية إلى حالة العجز بسبب جمع ضرائب أقل في حين يزيد الإنفاق الحكومي لدعم العاطلين عن العمل والتقاعد المبكر.

لا تختلف منطقة اليورو عن الأقاليم الأُخرى التي تتعرض لأزمة، باستثناء أنّ ليس لدى الدّول المنفردة عملاتها الوطنية الخاصة كما أنّه ليس لديها اتحادٌ مالي. شهدت كل دول أزمة اليورو الخمس، اليونان وأيرلندا والبرتغال وإسبانيا وإيطاليا، ارتفاعاً في نسبة العجز في موازناتها خلال فترة الأزمة. يبين الشكل 2.14 متوسط العجز أو الفائض في الموازنة، كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي من العام 2000 إلى العام 2006، ومن العام 2007 إلى العام 2011. تقع الفترة الزمنية الأولى قبل الأزمة والثانية بعد الأزمة. تم إدراج فرنسا وألمانيا باعتبارهما دولتين كبريين وليس لأنّهما محفوفتان بالمخاطر. تمثّل ألمانيا، على وجه الخصوص، المقياس المُستخدم لقياس أداء الدّول الأُخرى.

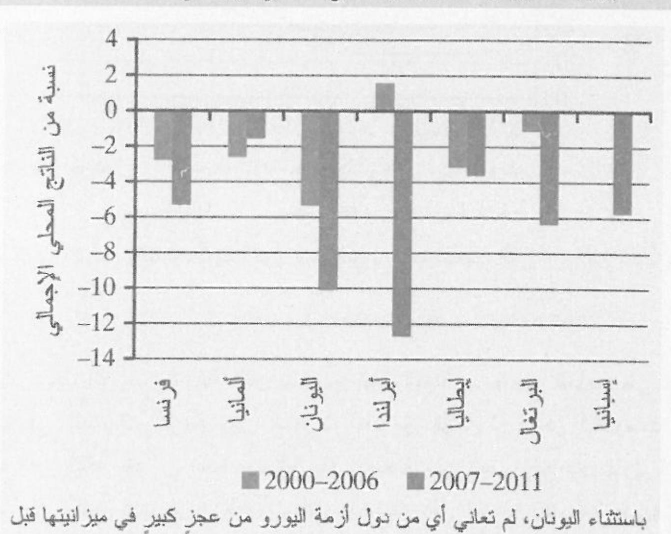
---

[1] اقتصادية كوبية من مواليد العام 1955 تعمل أستاذة النظام النقدي الدولي في كلية هارفارد كينيدي وعضو المكتب الوطني للأبحاث الاقتصادية (NBER) كما كانت مديرة لمركز الاقتصاد الدولي في جامعة ميريلاند. (المترجم).

[2] اقتصادي أمريكي وُلد عام 1953 يعمل أستاذاً للاقتصاد وكذلك السياسة العامة في جامعة هارفارد. (المترجم).

تمت إضافةُ الزيادة في العجز إلى مستويات ديون هذه الدّول. يبين الشكل 3.14 مستويات التغيّر في الدّيون، كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي. شكّلت الديون الأيرلندية أقل من نصف ديون ألمانيا عند قياسها كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي وذلك لغاية وقت انفجارها نتيجةَ الأزمة المصرفية وقرار الحكومة بتحمّل مسؤولية الديون المعدومة المترتبة على المصارف الخاصة. كما لا تزال ديون إسبانيا أقل بكثير من ديون ألمانيا، وكانت تتراجع حتـــى تاريخ حدوث الأزمة. بقي مستوى ديون البرتغال أقل بكثير من ديون ألمانيا حتى عام 2007 وبداية الأزمة. كانت ديون كل من اليونان وإيطاليا في أعلى المستويات، لكن لم يُظهر أيٌّ منهما أي اتجاه للتغيّر حتى عام 2008 حيث بدأت ديونهما بالتزايد. بحلول عام 2009، وفي أوج حدة الركود الناجم عن الأزمة المصرفية، كانت مستويات ديون كل منهما مرتفعةً وتتزايدُ بشكل لا يُمكن تحمله. بيّن راينهارت وروغوف أنّه بعد الأزمة المصرفية والركود الذي سبّبته، ارتفعت مستويات الديون في المتوسط بنسبة 86 بالمئة خلال ثلاث سنوات. وفقاً لهذا المعيار، تُعدُ دول أزمة اليورو في وضع أفضل نسبياً، حيث ازدادت ديونها في المتوسط بنسبة 75 بالمئة "فقط "، وهي ترجع في معظمها بسبب الزيادة في أيرلندا والتي بلغت 212 بالمئة.


الشكل 2.14 متوسط عجوزات الميزانية كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي



باستثناء اليونان، لم تعاني أي من دول أزمة اليورو من عجزٍ كبيرٍ في ميزانيتها قبل الأزمة المالية 2007-2009.

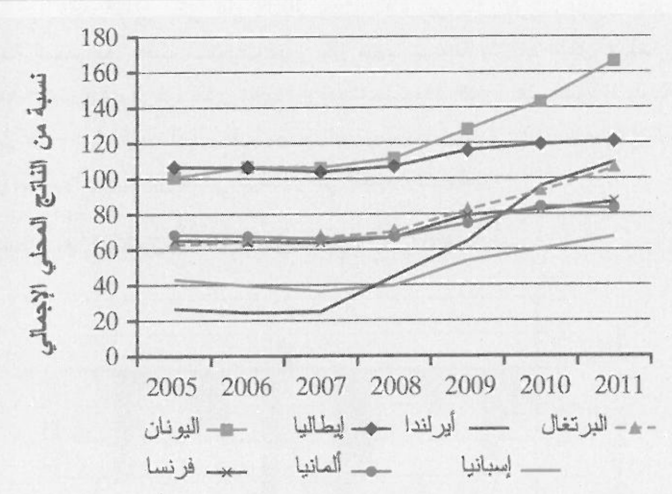
Source: IMF, *World Economic Outlook Database*.

تبدو مشكلة دول أزمة اليورو واضحةً بشكل مباشر. أولاً، أدى انهيار فقاعة العقارات إلى حصول أزمة مصرفية، والتي بدورها، أدت إلى حصول الركود. أدى الركود إلى تقلّص إيرادات الضرائب وتوسّع الإنفاق الاجتماعي، مما تسبّب بحدوث ارتفاع في عجز الموازنة الحكومية. ينبغي، في مثل هذه الحالة، تبني سياسات مالية ونقدية توسّعية من أجل تحفيز الطلب ومحاولة استعادة النمو. لكن جعلت سياسات واقتصاديات العملة الموحدة هذا الخيار غير مُمكن. أولاً، عانت الحكومات من عجز يتجاوز الحد المتفق عليه والذي يشكل 3 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي. ثانياً، كانت اقتصاداتها في حالة رهيبة من الركود الشديد حيث كانت أسواق السندات مترددةً جداً في الإقراض سوى عند أسعار فائدة مرتفعة نسبياً، مما يزيد من عبء الدين. هاتان الحالتان تجعلان في الواقع، من غير الممكن استخدام أدوات السياسة المالية، وتقودان إلى احتمال العجز عن **سداد الديون السيادية Sovereign default**، وهي الحالة التي تعجز فيها الحكومة عن سدادِ ديونها. يجعلُ هذا الاحتمال

المُقرضين أكثر تردداً حتى في شراء السندات من اليونان والدّول الأُخرى. ثالثاً، يصبح المصرف المركزي الأوروبي ECB، الذي يدير اليورو والذي هو أيضاً المصرف المركزي لمنطقة اليورو، غير قادر وغير راغب بتقديم القروض مباشرةً إلى الحكومات ذات السيادة أكثر من مبلغ مُحدد غير كاف لوقف الأزمة. علاوةً على ذلك، لا يرغب المصرف المركزي الأوروبي بزيادة العرض النقدي بعد مستوى مُحدد، وبالتالي يكون استخدام السياسة النقدية غير ممكنٍ.



الشكل 3.14 الدين الإجمالي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي



باستثناء كل من اليونان وإيطاليا، شهدت دول أزمة اليورو مستويات من الدين قريبة من المستويات الألمانية أو أقل منها.

Source: IMF, World Economic Outlook Database.

في دول أُخرى حيث سادت ظروفٌ مشابهةٌ، كان تخفيض قيمة العملة جزءاً من الحل. فعلى سبيل المثال، تعرضت اقتصادات أمريكا اللاتينية في الثمانينات لأزمة ديون استمرت لعقد من الزمن لم تتمكن الحكومات خلالها من الاقتراض وأصبحت السياسة النقدية غير فعّالة بعد أن اسُتخدمت بطريقة توسعية على نحو مبالغ فيه. لكن، كان بمقدور تلك الدّول تخفيضُ قيم عملاتها حيث كان ذلك واحداً من الإجراءات التي ساعدت على استعادة القدرة التنافسية. لا تمتلك دول منطقة اليورو هذا الخيار، ولكن تم تشجيعها على إجراء تخفيض داخلي في قيمة العملة من خلال تخفيض الأسعار المحلية.

لنتذكر معادلة سعر الصرف الحقيقي من الفصل العاشر: $R_r = R_n \times (P^*/P)$ ، حيث يمثّل R_r السعر الحقيقي، R_n السعر الاسمي، P^* مؤشر الأسعار الأجنبية، P مؤشر الأسعار المحلية. بما أنّه لا يمكن تغيير R_n في حالة اليونان أو الدّول الأُخرى التي تواجه أزمات، تكون الطريقة الوحيدة لاكتساب القدرة التنافسية هي في انخفاضP أو ارتفاع P^*. يعني ارتفاع P^* أنّه يجب أن تشهد الدّول الأقوى مثل ألمانيا ارتفاعاً أكبر في معدل التضخم، إلا أنّ صُناع السياسة الألمانية يفضلون تجنّب ذلك مهما كانت التكاليف. ومن شأن ذلك أن يجعل من انخفاض الأسعار المحلية بمثابة الخيار الوحيد لاكتساب القدرة التنافسية، استعادة الطلب، والعودة إلى النمو. لكن، تبدو المشكلة هنا بأنّ تراجعَ الأسعار المحلية يتطلب ركوداً حاداً. تمثّل التكاليف المترتبة على الركود الاقتصادي، من حيث خسارة الناتج، ارتفاع معدلات البطالة، ودمار مستوى المعيشة تمثّل عبئاً كبيراً، كما أنّه ليس من الواضح إن كانت هذه الإستراتيجية مُجدية. بعد سنتين من تخفيض الموازنة، لم تتحقق إعادة النمو، وازدادت حدة الأزمة، وبدأت التكهنات بتفكك اليورو بالظهور.

تُعد سياسات التخفيض الداخلية لقيمة العملة جزءاً من حزمة تسمى *اقتصاديات التقشف* *Austerity economics* وهي غالباً ما تكون متناقضة مع بديل يسمى *اقتصاديات النمو* *growth economics*. يتركّز الجدل حول توقيت إجراءات السياسة العامة. يتفق الجميع على حاجة الدّول التي تمر بأزمة إلى استعادة التوازن المالي من خلال معالجة العجز في موازناتها، وبأنّها تحتاج إلى النمو الاقتصادي. لكن هل تختار النمو أولاً – حتى لو كان ذلك يفاقم العجز – ومن أين تحصل على التمويل اللازم لسياساتها المالية التوسعية؛ أم هل تستعيد التوازن أولاً، ومن ثم تقوم بالتصدي لمشكلة النمو على أمل أن يولّد التوازن المالي الثقة ويجلب الاستثمار والموارد التي هي في حاجة ماسة لها من أجل تمويل الدين؟

لقد تركّز الجدل، في الأجل الطويل، حول الحاجة للمزيد من التكامل من خلال تأسيس اتحاد مالي. فالولايات المتحدة اتحاد عملة، بالإضافة لكونها اتحاداً مالياً أيضاً. يدفع الأفراد الضرائب للحكومة الفيدرالية التي تقوم بتوفير الضمان الاجتماعي، والدعم للعاطلين عن العمل، والرعاية الصحية، وغيرها من المنافع. عندما تدخلُ ولايةٌ ما في حالة ركود، يستمر مواطنوها في الحصول على شيكات الضمان الاجتماعي حتى ولو تم تخفيض موازنة الولاية بشكل كبير. تتلقى بعض الولايات الأفقر مثل نيومكسيكو والميسيسيبي وألاسكا ولويزيانا وغيرها إنفاقاً فيدرالياً أكبر بكثير مما تدفعه من ضرائب. في المقابل، لا يمتلك الاتحاد الأوروبي مثل هذه الآلية لإعادة توزيع نسب كبيرة من الدخل تلقائياً من الدّول الغنية إلى تلك الفقيرة. في الواقع، لكل دولة في الاتحاد الأوروبي موازنةً خاصةً بها وكذلك إنفاقها الخاص بها، وتكون عملية تجميع الموارد محدودةً لأنّ موازنة الاتحاد الأوروبي صغيرةٌ جداً نسبةً إلى حجم الاقتصادات الوطنية. في حال حدوث الكساد، فإنّه لا يوجد أيُ مصدر خارجي للتمويل من شأنه المساعدة في المحافظة على مستوى الإنفاق وعلى الطلب على السلع والخدمات. إنّ من شأن الاتحاد المالي أن يُؤمنَ إمكانية التحويل من الدّول الغنية إلى الدّول الفقيرة، إلا أنّ شروط الاتحاد لا تزال قيد المناقشة، ويشكل فقدان السيادة الوطنية التي قد تكون مطلباً عقبةً حقيقيةً بالنسبة للعديد من المواطنين.

توسيعُ الاتحاد الأوروبي

بعد إتمام الاتحاد النقدي، اعتُبر الجدول الزمني والشروط التي يُمكن بموجبها إضافة أعضاء جددٍ إحدى المشاكل الأكثر إلحاحاً التي تواجه الاتحاد الأوروبي.

الأعضاء الجدد

انضمت عشر دول إلى الاتحاد الأوروبي في عام 2004 كما انضمت دولتان في عام 2007. من المُخطّط أن تصبح كرواتيا عضواً في الأول من تموز عام 2013، وتُعد خمس دولٍ أُخرى، بما فيها تركيا مرشحةً للانضمام وتُجري نقاشاتٍ مستمرة بخصوص العضوية. تتطلّب العضوية حكومةً ديمقراطيةً مُستقرةً واقتصاداتٍ قائمةً على أساس السوق والتبني الرسمي لمجموعة قوانين وضوابط الاتحاد الأوروبي، والمعروفة باسم **العقد المشترك acquis communautaire**.

لقد تحققت فعلياً العديد من المكاسب من التجارة بالنسبة للأعضاء المحتملين وذلك لأنّ لدى معظم الدّول اتفاقياتٍ للتجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي، وبعض هذه الدّول، مثل أيسلندا، تُشارك فعلياً في اتفاقية شنغن Schengen Agreement التي تسمح بحرية الحركة. لكن، تُتيح العضوية بعض المزايا الإضافية مثل التصويت في حكومة الاتحاد الأوروبي، مجموعةً مضمونةً أكثر من حقوق الملكية، وربما المزيد من الاستثمارات

والتبادل التجاري من خلال اعتماد قوانين الاتحاد الأوروبـــي. وكما هو الحال مع أي اتفاقية جديدة للتكامل، توجد بعض المجالات التـــي يكونُ الحل فيها أكثر صعوبةً.

أولاً، تتضمّن موازنة الاتحاد الأوروبـــي مجموعةً قليلة لكن ما تزال شاملةً من برامج الدعم الزراعي. استحوذت المدفوعات المباشرة للمزارعين على نحو 30 بالمئة من موازنة الاتحاد الأوروبـــي في عام 2011، إضافة إلى 11 بالمئة أُخرى من أجل التنمية الريفية. تتمُّ إدارة جزءٍ كبيرٍ من هذا المبلغ في إطار **برنامج الزراعة المشترك Common Agricultural Program (CAP)**، الذي يوفّر للمزارعين نحو 23.5 بالمئة من عائداتهم (راجع دراسة الحالة عن الإعانات الزراعية في الفصل السابع، الجدول 3.7). تُعد قضيةُ إدراج دولٍ جديدة مثل تركيا، ذات القطاع الزراعي الكبير، مسألةً صعبةً وذلك لأنّه ليس بمقدور الاتحاد الأوروبـــي تقديمُ نفس المستوى من الدعم، كما تؤدي إقامة نظام من مستويين إلى التعارض مع روح الاتحاد الأوروبـــي.

ثانياً، لم تكن هياكل الحوكمة في الاتحاد الأوروبـــي مصممةً لسبعةٍ وعشرين عضواً، وسيؤدي انضمامُ المزيد من الأعضاء إلى إضافة ضغوطٍ لتغيير نظام التصويت. ترتبط قضايا التصويت، الديمقراطية والحوكمة بالقضية الثالثة المتمثّلة بالهوة الواسعة بين الأعضاء الأكثر فقراً والأعضاء الأكثر غنـــىً. كان الأعضاء الستة الأصليون في الجماعة الاقتصادية الأوروبية متساوين تقريباً من حيث مستويات الدخل ومستوى التطور المؤسسي، ضمان حقوق الملكية، وسيادة القانون. لكن، مع توسّع الاتحاد الأوروبـــي، فقد انضم بشكلٍ محتوم أعضاءٌ من مستوياتٍ مختلفة من التنمية الاقتصادية والسياسية. توجّب على الاقتصادات الاشتراكية سابقاً مثل بلغاريا ورومانيا أن ترمم: الفروقات الكبيرة بين مؤسساتها القانونية والاتحاد الأوروبـــي، الفجوات في الدخل بين الأغنياء والفقراء التـــي تفاقم الشعور بالتمايز الاجتماعي والاقتصادي بين الدّول الأعضاء، والتـــي تُقوّض روح التضامن والوحدة التـــي يسعى الاتحاد الأوروبـــي لتنميتها. في سياقٍ مُماثلٍ، وللتوضيح نجد أنّ الفجوة بين الولايات المتحدة وكندا صغيرةٌ بكافة المقاييس، في حين أنّ الفجوة بين الولايات المتحدة والمكسيك هي أكبر بكثير وتُقلل من الثقة الاجتماعية بين كلا البلدين.

في حالة الاتحاد الأوروبـــي، فإنّ مستوى الدخل الفردي في بلغاريا أقل من 16 بالمئة من مستوى الدخل الفردي في ألمانيا أو في فرنسا، ويبلغ مستوى الدخل في تركيا نحو 25 بالمئة من مستوى الدخل في ألمانيا أو في فرنسا. ليست هذه الاختلافات مستعصيةً على الحل، لكنّها تفرض مجموعةً متنوعةً من الضغوط الاقتصادية على الهجرة ومدفوعات الدعم المؤسساتية، هذا فضلاً عن الضغوط الاجتماعية المتعلقة بمحاولة دمج دولٍ من مستوياتٍ مختلفة جداً من التنمية الاقتصادية. أدرك الاتحاد الأوروبـــي هذه المشكلة في جهوده السابقة للتوسع وقام بإنشاء صناديق إقليمية وصناديق التوافق البنيوي كمحاولةٍ للتخفيف من الفروقات ولردم الفجوات بين الأعضاء الأقل يسراً، مثل أيرلندا والبرتغال، والأعضاء الأفضل حالاً، مثل السويد وفرنسا وألمانيا. لقد كانت هذه الجهود ناجحةً في الغالب، ولكن مع رغبة الاتحاد الأوروبـــي بضم المزيد من الأعضاء، فإن ذلك سيؤدي إلى زيادة الضغوط على موازنة الاتحاد الأوروبـــي.

دراسة حالة

تحوّل الهجرة من إسبانيا إلى الهجرة إليها

شهدت الفترة من 1881 إلى 1930 أعلى مستوى للهجرة من إسبانيا، عندما غادرها نحو 4.3 مليون شخص. ووصل عدد سكانها في العام 1910 إلى أقل من 20 مليون نسمة، أي أنّ خسارة 4.3 مليون شخص كانت باهظةً. بلغت الهجرة الخارجة أعلى مستوياتها خلال العقد 1910-1920، حيث هاجر 1.3 مليون شخص أي أكثر من 5 بالمئة من السكان.

حدث تباطؤ في الهجرة بسبب الركود العالمي خلال فترة الثلاثينات وبسبب الحرب العالمية الثانية، إلا أنّها انطلقت من جديد وبشكل حاد بعد العام 1950. خلافاً للهجرات السابقة، عندما توجه معظم المهاجرين إلى الأمريكيتين، فقد قصد غالبية المهاجرين دولاً أُخرى في وسط وغرب أوروبا. كانت كلٌّ من فرنسا وألمانيا وسويسرا، على وجه الخصوص المستقبلين الرئيسين للمواطنين الإسبان.

مع الوقت انضمت إسبانيا إلى الاتحاد الأوروبي في العام 1986، فحدّت التغيّرات الجارية في الاقتصاد الإسبانـــي من قوى دفع العرض the supply-push forces التي سببت الهجرة. في عام 1950، كانت 50 بالمئة من قوة العمل الإسبانية تعمل في الزراعة لكن بحلول عام 1970 انخفضت نسبة القوى العاملة في الزراعة إلى أقل من 25 بالمئة. مع تنامي الصناعة ارتفعت مستويات الإنتاجية وتقلصت فجوة الأجور مع كل من فرنسا وألمانيا وحتى مع سويسرا. مع بداية التسعينات، حوّل النجاح الاقتصادي في إسبانيا هذه الدّولة إلى جاذب صاف بدلاً من مرسل صاف. ونتيجةً لما تقدم، تسارعت وتائرُ الهجرة إلى إسبانيا في النصف الثاني من التسعينات، بشكل خاص من شمال أفريقيا وأمريكا الجنوبية وأوروبا الغربية. قصدَ الميسورون من الأوروبيين الساحل الإسباني على البحر المتوسط، في حين جاء الكولومبيون والإكوادوريون والمغاربة والموريتانيون للعمل والحصول على الأجور التي كانت أعلى بكثير مما يكسبونه في بلدانهم. في العام 2004، كانت نسبة 42 بالمئة من السكان الأجانب المقيمين في إسبانيا من القادمين من الأمريكيتين؛ وكانوا في الغالب من الكولومبيين الراغبين بالهرب من العنف الداخلي المتواصل في بلدهم ومن الإكوادوريين الباحثين عن العمل والأجور الأعلى. شكل الأوروبيون نسبة 33 بالمئة، معظمهم من أوروبا الغربية ومن الأثرياء نسبياً، بينما شكل الأفارقة نسبة 19 بالمئة، معظمهم من المغرب.

تُولّد الهجرة ردة فعل في معظم الدّول حين تكون أعداد المهاجرين كبيرة. تُعد الحالة الأمريكية– المكسيكية مشهورة في هذا المجال، إلا أنه يوجد عددٌ كبيرٌ من الحالات الأُخرى. منعت المكسيك بدورها هجرة الغواتيماليين نحو حدودها الجنوبية، في حين قدّر الكوستاريكيون العمل الجاد للعمال القادمين من نيكاراغوا لقطف محصول البن، إلا أنّهم اشتكوا من سلوكهم ومن طريقة استعمالهم للخدمات الاجتماعية. لدى الألمان علاقةٌ طويلة الأجل من الحب والكراهية مع الأتراك، وكذلك علاقة الفرنسيين مع المهاجرين الجزائريين، وهكذا في جميع أنحاء العالم. اتصفت السياسة الإسبانية باستيعابها النسبي للمهاجرين، حيث تضمّنت ستة قرارات للعفو عن العمال الذين لا يحملون وثائق منذ عام 1990. صدر آخر عفو في العام 2005، ومنح الصفة القانونية لأكثر من 700,000 أجنبي. في نفس الوقت، عززت إسبانيا من برنامجها لتعزيز الحدود، والذي يهدف بالدرجة الأولى إلى منع دخول الأفارقة. كذلك، قامت ببناء الأسوار حول كل من سبتة ومليلة، اثنتين من "*الأراضي الإسبانية*" الواقعة داخل المغرب، كما كثّفت من دورياتها الساحلية.

تُعد سياسات الهجرة محفوفةً بالآثار الجانبية غير المؤكدة، إلا أنّ تحويل المهاجرين إلى نقاط بديلة للدخول تمثّل أكثر الانعكاسات شيوعاً نتيجةً لتشديد الإجراءات الرقابية على الحدود. في الحالة الإسبانية، أدّت إقامة الأسوار حول سبتة ومليلية، إضافةً إلى زيادة المراقبة على طول الساحل، إلى تحويل المهاجرين مركز مغادرتهم من المغرب إلى الصحراء الغربية، وهي منطقة متنازع عليها تقع على الحدود الجنوبية للمغرب. ومن هناك، يمكن للمهاجرين الوصول إلى جزر الكناري، وهي

مقاطعةٌ إسبانية. وعندما كثفت إسبانيا من دورياتها قبالة سواحل الصحراء الغربية، نقل المهاجرون نقاط مغادرتهم جنوباً إلى موريتانيا، ومن ثم إلى أقصى الجنوب إلى السنغال عندما بدأت إسبانيا باستهداف موريتانيا.

من الصعب تسمية بلد لم يشهد معدلات عاليةً من الهجرة الخارجية في مرحلة من مراحل تطوره. توجه الأوروبيون إلى الأمريكيتين، وتوجه مواطنو الولايات المتحدة غرباً إلى المنطقة التي كانت سابقاً تسمى المكسيك والحدود، وانتشر الكوريون في جميع أنحاء العالم، وتوجه اليابانيون إلى أمريكا الشمالية والجنوبية. بدأت الملامح الإيجابية لمرحلة الهجرة المرتفعة في إسبانيا بالظهور خلال التسعينات، إلا أنّ اشتعال الأزمة المالية خلال الفترة 2007–2009 وتطورها إلى أزمة ديون وركود حاد قد أديا إلى ظهور موجة جديدة.[1] لقد بدأ الشباب بمغادرة البلد، وخصوصاً أولئك الذين يمتلكون المهارات والشهادات الجامعية غير القادرين على إيجاد عمل في بلد فيه نصف فئة السكان الذين تقل أعمارهم عن 25 عاماً هم عاطلون عن العمل (46.4 بالمئة في عام 2011). في كافة الأحوال، يُعد هذا التحوّل مؤقتاً بسبب الركود الحاد، إلا أنّه يُمكن أن يستمر لفترة من الزمن.

التحدي الديمغرافي المستقبلي

مع تطلّع الاتحاد الأوروبـــي نحو المستقبل، تبدو عدة تحديات ظاهرةً للعيان؛ ففي الأجل القصير إلى المتوسط،، يجب أن يستمر الاتحاد الأوروبـــي في إنجاز التقارب في مستويات الدخل ومستويات المعيشة بين الأعضاء الأكثر فقراً والأكثر غنـــى. كما يتوجّب عليه أيضاً في الأجل المتوسط التحضير للمزيد من التوسّع، ولاسيما لاحتمال انضمام تركيا، الدّولة الكبيرة ذات مستويات الدخل الفردي التـــي تعادل نحو خُمس متوسط مستوى الدخل في الاتحاد الأوروبـــي. أخيراً، في الأجل الطويل، يجب على الاتحاد الأوروبـــي تكييف اقتصاداته وأنظمة دعمه الاجتماعي للتحضير لأغلبية سكانية من كبار السن.

يُعد التركيب العمري للسكان أحد المحددات الأساسية للإنفاق الاجتماعي في جميع الدّول تقريباً. فمع شيخوخة السكان[2]، يحتاج الأفراد المعمرون إلى المزيد من الرعاية الصحية، إنفاق أكبر على المعاشات التقاعدية، والمزيد من الرعاية على المدى الطويل. يستوجب كل ما تقدم زيادة مستوى الإنفاق العام، وبما أنّ المواطنين من كبار السن يقومون بالتصويت بانتظام، فعادةً ما تستجيب الحكومات الديمقراطية لمطالبهم. سيتم تعويض جزءٍ صغيرٍ من زيادة الإنفاق على خدمات المسنين من خلال تخفيض مستوى كلٍ من الإنفاق على التعليم وإعانات البطالة، حيث ستكون نسبةٌ أصغر من مجموع السكان بحاجة إلى التعليم أو تتعرض للبطالة القسرية. لكن، لن تفي هذه الوفورات بتعويضِ الزيادة في الإنفاق الاجتماعي المرتبطة بارتفاع شيخوخة السكان. وفقاً لتقديرات المفوضية الأوروبية، إذا استمرت السياسات الحالية كما هي، فإنّه يتوجّبُ على حكومة الاتحاد الأوروبـــي زيادة القطاع العام بنسبة 10 بالمئة في المتوسط فقط من أجل الحفاظ على برامجها المعتمدة عند

---

[1] من الهجرة (المترجم)

[2] شيخوخة السكان هو مصطلح يستخدم في الأدبيات الاقتصادية والاجتماعية للدلالة على الظاهرة التي يحدث بموجبها تزايد نسبة السكان المعمرين (أي الذين تزيد أعمارهم عن 64 عاماً) من مجموع السكان في البلد. (المترجم).

مستوياتها الحالية.

يبين الجدول 4.14 إسقاطاً لتطوّر التوزع العمري لسكان الاتحاد الأوروبي (سبعةً وعشرين بلداً) حتى العام 2040. من المتوقع بحلول عام 2040 أن تصل نسبةُ السكان الذين هم في عمر الـ 65 وأكثر إلى ما يقرب 28 بالمئة من مجموع السكان، مرتفعةً من أقل من 18 بالمئة في عام 2010. ستكون قدرة الحكومات على إدارة شؤون عدد أكبر من السكان المتقاعدين مقيدةٌ بالحقيقة التي تقول أنّه بعد العام 2011 من المتوقع أن تنخفض أعداد السكّان ممن هم في سن العمل، وبعد العام 2018 من المتوقع أن يبدأ العدد الكلي للأفراد العاملين بالتناقصِ. يقابل الزيادة في عدد السكان الذين تتجاوز أعمارهم 65 عاماً انخفاضاً مماثلاً له تقريباً في عدد السكان الذين هم في سن العمل، وكما هو موضح في الجدول 4.14 يعني انخفاض عدد العمال أنّ معدل النمو الاقتصادي سيتراجع، كما أنّه سيكون من الصعب الحصول على موارد جديدة لدعم السكان المسنين. في نفس الوقت، فإنّ العدد المُتوفر من العمال لدعم إنتاج الخدمات الاجتماعية التي يحتاجها السكان المعمرون سيكون أصغر نسبياً وبالأعداد المُطلقة أيضاً.

الجدول 4.14 توقعات السكان، 2010–2040: الأعضاء السبعة والعشرون في الاتحاد الأوروبي

	عدد السكان، 2010 (بالملايين)	النسبة المئوية، 2010	عدد السكان، 2040 (بالملايين)	النسبة المئوية، 2040
المجموع	489.0	100.0	468.6	100.0
وفق الفئة العمرية				
الأعمار 0-15	74.6	15.3	63.2	13.5
الأعمار 15-64	328.7	67.2	274.5	58.6
الأعمار 65 وأكثر	85.7	17.5	130.9	27.9

سيتوقف عدد السكان في الاتحاد الأوروبي عن النمو وتبدأ الشيخوخة بالازدياد بعد عام 2010.

Source: U.S. Census Bureau.

يُمكن هنا أن تُؤدي الهجرة دوراً هامشياً في تحسين التغيرات، لكن من غير المرجح أن يكون للهجرة وحدها أثرٌ كبيرٌ. ببساطة تحتاج إعادة تقديرات عام 2040 لعدد السكان في سن العمل (15-64) إلى مستوى تقديرات عام 2010، تحتاج إلى هجرة أكثر من 54 مليون شخص، أو 11 بالمئة من توقعات عدد السكان للعام 2040. لكن وبالرغم من ذلك لن يتم تعويض الزيادة المُطلقة في عدد السكان الذين تبلغ أعمارهم 65 سنةً فأكثر. مع ذلك، ونظراً لاحتمال توسّع الاتحاد الأوروبي بما يتجاوز عدد أعضائه الحاليين إضافةً إلى ضغوط الهجرة القادمة من شمال أفريقيا وأماكن أُخرى، فإنّ أي افتراضٍ حول قدرة الاتحاد الأوروبي على استيعاب المهاجرين قد يتحوّل افتراضٍ زائف.

لقد بدأت مفوضية الاتحاد الأوروبي بتحليل الاتجاهات وتقديم توصياتٍ لتغيير أنظمة الرعاية الصحية

والمعاشات التقاعدية. مثلاً، بدأت عدةُ دولٍ بتجربة ربط المعاشات التقاعدية مع التغيّرات في العمر المُتوقع، وبتشجيع العمال على تأخير التقاعد. إنّ التغيرات الديمغرافية واضحة للعيان ومفهومة بشكلٍ جيد، وفيما إذا كان الاتحاد الأوروبـــي والحكومات المحليةُ ستستجيب أم لا فإنّ ذلك يتوقف على مرونة وقدرة التأقلم للناخبين.

ملخص

- تم تأسيس الاتحاد الأوروبي المكوّن من سبعةٍ وعشرين عضواً على عدة مراحل. شملت المرحلة الأولى اتفاقية حول التجارة الحرة للفحم والصلب (ECSC)، تلاها التعاون على التطوير السلمي للطاقة الذرية (Euratom) واتفاقية للتجارة الحرة.
- المؤسساتُ الرئيسة للاتحاد الأوروبي هي المفوضية الأوروبية، مجلس الاتحاد الأوروبي، والبرلمان الأوروبي. وقد تطورت أدوار هذه المؤسسات.
- تم التوقيع على معاهدة روما في العام 1957 ودخلت حيز التنفيذ في العام 1958، مشكلةً منطقة للتجارة الحرة من ست دولٍ، وتم وضعها موضع التنفيذ تدريجياً على مدى السنوات العشر اللاحقة.
- تضمّنت الموجة التالية من التعميق إنشاء النظام النقدي الأوروبي وآلية سعر الصرف في العام 1979 لربط أسعار صرف العملات ببعضها.
- تلا إنشاء النظام النقدي الأوروبي، إصدار القانون الأوروبي الموحد، وبالتالي إنشاء سوق مشتركة بحلول عام 1993. وبينما كانت تجري التحضيرات لتطبيق برنامج السوق الموحّدة، تم التوقيع على معاهدة الاتحاد الأوروبي في العام 1991 وتمت المصادقة عليها من قبل الحكومات الوطنية في أواخر العام 1993.
- أصدرت معاهدة الاتحاد الأوروبي عملةً موحدةً. وخلال مرحلة التحضير، تم تطوير مجموعة من معايير التقاربِ التي حددت أهدافاً لأسعار الفائدة، التضخم، الإنفاق الحكومي، والدين الحكومي.
- في الوقت الذي كان فيه الاتحاد الأوروبي يمر بعدة جولاتٍ لتعميقِ التكاملِ، كان أيضاً يقوم بتوسيعِ العضوية لتشمل جميع دول أوروبا الغربية تقريباً. بين عامي 1958 و1995 توسّع الاتحادُ من الأعضاء الستة الأصليين إلى خمسةَ عشر عضواً. وفي العام 2004 انضمت عشر دولٍ أُخرى، تلتها دولتان اثنتان عام 2007.
- أدى توسّع الاتحاد الأوروبي شرقاً إلى خلق مشاكل في مجالات السياسة الزراعية والحوكمة وفروقات الدخل.

المفردات

العقد المشترك acquis communautaire

صناديق التوافق البنيوي cohesion funds

السياسة الزراعية المشتركة Common Agricultural Policy (CAP)

تخفيض العملة لأغراض تنافسية competitive devaluation

معايير التقارب convergence criteria

وحدة النقد الأوروبية European Currency Unit (ECU)

الجماعة الاقتصادية الأوروبية European Economic Community (EEC)

النظام النقدي الأوروبي European Monetary System (EMS)

البرلمان الأوروبي European Parliament

مجلس الاتحاد الأوروبي Council of the European Union
تقرير ديلور Delors Report
برنامج إيراسموس Erasmus Program
اليورو Euro
الجماعة الأوروبية للطاقة الذرية European Atomic Energy Community (EAEC or Euratom)
البنك المركزي الأوروبي European Central Bank
الجماعة الأوروبية للفحم والصلب European Coal and Steel Community (ECSC)
المفوضية الأوروبية European Commission
الجماعة الأوروبية European Community (EC)
الاتحاد الأوروبي European Union (EU)
آلية سعر الصرف exchange rate mechanism (ERM)
الحريات الأربع four freedoms
معاهدة ماستريخت Maastricht Treaty
الأغلبية المؤهلة qualified majority
القانون الأوروبي الموحد Single European Act (SEA)
برنامج السوق الموحدة Single Market Program (SMP)
عجز الدين السيادي sovereign default
اللامركزية Subsidiarity
معاهدة روما Treaty of Rome
معاهدة الاتحاد الأوروبي Treaty on European Union

أسئلة الدراسة

1. ما هي المراحل الثلاث الرئيسة من التعميق التي حدثت في الجماعة الأوروبية بعد صدور معاهدة روما؟
2. ما هي المؤسسات الثلاث الرئيسة في الاتحاد الأوروبي، وما هي مسؤولياتها؟
3. يُعد القانون الأوروبي الموحد الحالة التي كان من الصعب الاتفاق عليها، على الرغم من حقيقةِ وجود شبه إجماعٍ على تأييد الاتفاق. لماذا عُدَّ التفاوضُ صعباً طالما أن الجميع يريد الاتفاقية؟
4. كيف توقع الاتحاد الأوروبي تحقيقَ مكاسبَ من التجارة الخارجية مع تطبيق القانون الأوروبي الموحد؟
5. أدت الزيادة الحادة والمفاجئة في الطلب على المارك الألماني تقريباً إلى تدميرِ آلية سعر الصرف الأوروبية في العام 1992. اشرح كيف يمكن لارتفاع الطلب على العملات أن يعرّض للخطر منطقة مُستهدفة أو مجال لسعر الصرف.
6. ناقش إيجابيات وسلبيات العملة الموحدة.
7. ما هي المشاكل التي ظهرت نتيجةَ قبولِ اثني عشر عضواً جديداً بين عامي 2004 و2007؟
8. ما هي أوجه الشبه والاختلاف بين الاتحاد الأوروبي ومنطقة اتفاقية النافتا من حيث الحجم، البنية المؤسساتية، وعمق التكامل؟

الفصل
15
التجارة وإصلاح السياسات في أمريكا اللاتينية

الأهداف التعليمية

بعد دراسة الفصل 15، سيكون باستطاعة الدارسين:

- وصف نقاط القوة ونقاط الضعف، والأسباب الكامنة وراء إستراتيجية تصنيع بدائل المستوردات.
- شرح كل من إستراتيجية الشعبوية الاقتصادية وأدائها.
- الأسباب الرئيسة لأزمة الديون في الثمانينات من العقد المنصرم، وتحليل علاقتها بتصنيع بدائل المستوردات ISI.
- مناقشة أهداف الإصلاحات التي طرأت على السياسة الاقتصادية والتي بدأت في أواخر الثمانينات.
- شرح نفاذ صبر بعض قادة أمريكا اللاتينية تجاه إصلاح السياسات الاقتصادية.

مقدمة: تعريف اقتصاد "أمريكا اللاتينية"

تمتد أمريكا اللاتينية من Tijuana على الحدود الأمريكية- المكسيكية إلى Cape Horn على الطرف الجنوبي لأمريكا الجنوبية. وتتنوع الثقافات واللغات الموجودة على امتداد هذه الرقعة الجغرافية مما يفرض العديد من الاستثناءات والتناقضات في أي تعريف لأمريكا اللاتينية. فعلى سبيل المثال، يُعرِّف *قاموس ميريام – ويبستر الجامعي* هذا الإقليم بأنه أمريكا الإسبانية والبرازيل، تستبعد هذه النظرة المعيارية عدداً قليلاً من البلدان الصغيرة في وسط وجنوب أمريكا (بيليز، سورينام، غيانا، وغيانا الفرنسية) وكذلك دول جزر الكاريبي من الإقليم الإسباني والبرتغالي. يشير تعريف ثانٍ لمعجم ويبستر – وهو تعريف أكثر شمولاً ولكنه جغرافيٌّ صرف – إلى أن الإقليم يشمل كل أمريكا جنوب الولايات المتحدة. في أي تعريف، قد يكون إعطاء تعريف دقيق للإقليم أقل أهمية من الاعتراف بالتنوع الجغرافي، الثقافي وكذلك التنوع في مستويات الدخول بين أطراف الإقليم. في الحقيقة، يُعد التنوع عظيماً ويستحق التساؤل فيما إذا كانت هذه الأمم تستطيع حقاً أن تشكل إقليماً واحداً. بمعنى آخر، ما هي تجربة "أمريكا اللاتينية"، وكيف يمكن لنا أن نجمع هذه الأمم معاً مع الأخذ بعين الاعتبار الاختلافات كتلك الموجودة بين الأرجنتين ذات الطابع الثقافي الأوروبي والمزدهرة نسبياً مع غواتيمالا ذات الثقافة المحلية مع ريفها الفقير؟

يجب أن يدفعنا التنوع الموجود في أمريكا اللاتينية لأن نكون حذرين فلا نبالغ في التعميم. ومع ذلك، يوجد العديد من السمات المشتركة فيما بين جميع، أو تقريباً جميع، دول المنطقة. أولاً، تمتلك هذه الدّول

جذوراً تاريخية مشتركة تبدأ بحقيقة أن العديد منها يتقاسم إرثاً استعمارياً إسبانياً وبرتغالياً بالإضافة إلى الجذر اللغوي المشترك. في بعض الدّول، على أية حال، تبدو اللغات المحلية للسكان الأصليين مهمة أيضاً. وتكمن السمة الثانية في التاريخ المشترك؛ حيث إن العديد من هذه الدّول حصل على استقلاله خلال مرحلة الثورات الوطنية في بداية ومنتصف القرن التاسع عشر. وهذا ما يميز تجارب هذا الدّول عن تجارب المستعمرات الأُخرى في أفريقيا وآسيا، كما ويشير هذا إلى أن الهويات الوطنية لدول أمريكا اللاتينية أكثر عمقاً مما هي عليه الحال في أجزاء أُخرى من العالم النامي.

خلال القرن العشرين، كان لدى دول أمريكا اللاتينية أيضاً العديد من القواسم المشتركة. حيث أدى الكساد الكبير خلال الثلاثينات إلى تحويل سياساتها إلى الانعزال عن العالم الخارجي، وتوجيه الصادرات إلى الداخل، مستهدفة الإستراتيجية الصناعية. في النهاية، لقد طورت الإستراتيجية الجديدة منظّريها الخاصين بها وأصبحت تُعرف بسياسة *التصنيع لبدائل المستوردات* *import substitution industrialization*. مؤخراً، كانت غالبية هذه الدّول، خلال السبعينات، تلجأ إلى القروض وأضحت مثقلةً بالديون بشدة خلال الثمانينات. لقد بدأ الإقليم منذ بداية الثمانينات وحتـــى الآن سلسلة واسعة من إصلاح السياسات الاقتصادية، وهي مشابهة في إطارها لعملية التحوّل في وسط وشرق أوربا بعد انهيار الشيوعية. أخيراً، في الاثنتـــي عشرة سنة الأخيرة، نفد صبر العديد من الدّول بشكل متزايد تجاه الإصلاحات الاقتصادية في التسعينات واتجهت نحو المزيد من السياسات التدخلية، مع تزايد الاعتماد على الدّولة لتوجيه ودعم الاقتصاد.

سندرس في هذا الفصل نشأة الأزمة الاقتصادية التـــي عصفت بأمريكا اللاتينية في الثمانينات ومدى انتشارها ونحلل كيف تم التعامل معها. ولكن قبل ذلك وقبل البدء بدراسة الإصلاحات الاقتصادية في أواخر الثمانينات والتسعينات. يجب أن نعود إلى الوراء أولاً ونلقي نظرة على الأداء طويل الأجل لاقتصادات تلك الدّول. حينها من الممكن أن نفهم التحوّل الدراماتيكي في السياسات وذلك في إطار تاريخي لسجل النمو الاقتصادي المزري خلال الثمانينات.

السكان، الدخل، والنمو الاقتصادي

يلقي الجدول 1.15 ضوءً على المستويات الحالية للدخل والسكان. يبلغ عدد سكان أمريكا اللاتينية أكثر من 570 مليون نسمة وتصل قيمة إنتاجهم إلى أكثر من 4,900 مليار دولار أمريكي في عام 2010. كما يظهر الجدول إلى أي مدى تُشكّل أربع دول الكتلة الأكبر من السكان والإنتاج في أمريكا اللاتينية. وهي بالترتيب حسب عدد السكان: البرازيل، المكسيك، كولومبيا، والأرجنتين. حيث تشكل نحو 68 بالمئة من السكان وأكثر من 78 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي لمنطقة أمريكا اللاتينية.

لقد كانت أمريكا اللاتينية على مدى فترات طويلة من القرن العشرين أحد أكثر الأقاليم التـــي شهدت نمواً متسارعاً على مستوى العالم. بشكل خاص، نما الناتج المحلي الإجمالي بالنسبة للفرد بنفس السرعة أو أكثر

من أوروبا، أو الولايات المتحدة الأمريكية، أو آسيا خلال الفترة من 1900 إلى 1960. تتعدد تجارب الدّول في هذا المجال، ولكن أظهر معظمها نمواً ممتازاً بشكل كافٍ على التوازي مع ارتفاع مستويات المعيشة. فقد شهدت معظم دول أمريكا اللاتينية معدلات نمو جيدة بعد الحرب العالمية الثانية، كمثيلاتها في أنحاء العالم، وحظيت البرازيل والمكسيك، الاقتصادان الأكبر، بزيادات ملحوظة في مستويات الدخل بالنسبة لكل فرد.

الجدول 1.15 عدد السكان والناتج المحلي الإجمالي في إقليم أمريكا اللاتينية وحوض الكاريبي، 2010

	عدد السكان (مليون)	الناتج المحلي الإجمالي (مليار دولار أمريكي)	نصيب الفرد في الناتج المحلي الإجمالي (دولار أمريكي، ppp)
جماعة الأندين			
بوليفيا	10.4	19.8	4,549
كولومبيا	45.5	287.2	9,585
الأكوادور	14.8	58.0	7,828
البيرو	29.6	153.8	9,358
السوق المشتركة لأمريكا الوسطى			
كوستاريكا	4.6	36.2	11,339
السلفادور	5.9	21.2	7,340
غواتيمالا	14.4	41.2	4,902
هندوراس	8.0	15.3	4,192
نيكاراغوا	5.8	6.6	3,037
الميركوسور			
الأرجنتين	40.5	370.0	15,901
البرازيل	193.2	2,143.00	11,314
الباراغواي	6.4	19.0	5,207
الأوروغواي	3.4	39.4	14,048
دول أُخرى			
تشيلي	17.2	216.1	16,112
جمهورية الدومينيكان	9.9	51.6	8,860
هاييتي	9.8	6.6	1,163
المكسيك	112.3	1,035.40	13,932
بنما	3.5	26.6	12,706
فنزويلا*	29.2	294.7	12,048
أمريكا اللاتينية وحوض الكاريبي	571.3	4,900.30	11,253

* تم قبول فنزويلا رسمياً في اتفاقية الميركوسور للتجارة في عام 2012

Source: IMF, *World EconomicOutlook Database.*

بدأت الظروف بالتغير وذلك بالتزامن مع تباطؤ النمو الاقتصادي العالمي بعد عام 1973. وشهدت أمريكا اللاتينية تنوعاً أكبر، حيث نمت بعض الدّول بشكل أسرع وبعضها الآخر بشكل أبطأ في عقد السبعينات، ولكن اعتمد معظمها بشكل متزايد على الإنفاق الحكومي لتحفيز النمو. ويعد التراجع خلال هذه الفترة بداية أزمة الديون (1982-1989)، والتـــي سنعود إليها لاحقاً في هذا الفصل. لقد جعلت الأزمة من عقد الثمانينات **العقد الضائع Lost Decade**، حيث كان النمو سالباً وقفز التضخم إلى مستويات غير مسبوقة، وازداد الفقر في معظم الإقليم. لقد أنهت الأزمة نحو خمسين سنة من السياسة الاقتصادية، في أمريكا اللاتينية، حيث أخذت كل دولة بعد الأُخرى تحاول تطبيق تجارب جريئة جديدة على أمل إعادة بعث النمو الاقتصادي.

تصنيع بدائل المستوردات

جلب إصلاح السياسات الاقتصادية في أمريكا اللاتينية الزوال لإستراتيجية التنمية الاقتصادية المعروفة **بسياسة تصنيع بدائل المستوردات (ISI) import substitution industrialization**. لقد طبقت كل دول أمريكا اللاتينية – والعديد من الدّول خارج الإقليم – إستراتيجية تصنيع بدائل المستوردات منذ الخمسينات على الأقل، حيث أصبحت تمثّل النظرية الجامعة للتنمية الاقتصادية. ووصلت سياسات هذه الإستراتيجية إلى نهايتها في أمريكا اللاتينية بسبب عدم القدرة على تجاوز أزمة الثمانينات بالتزامن مع الإدراك المتزيد بأن هذه السياسات أدت إلى انعدام طويل الأجل في الكفاءة الاقتصادية. لقد كانت هذه السياسات محور الجهود الهادفة لإنعاش التنمية الاقتصادية عبر التوجه نحو الداخل.

نشأة وأهداف تصنيع بدائل المستوردات

اعتمدت أمريكا اللاتينية من منتصف القرن التاسع عشر حتـــى منتصف القرن العشرين على تصدير السلع الزراعية (فواكه استوائية، البن، القطن، والحبوب) والمعادن (البترول، النحاس، والقصدير) للحصول على موارد بالعملات الأجنبية. وغالباً ما كان الرأسمال الأجنبـــي يقوم بتطوير قطاع الصادرات أو التحكم به، وكان يرتبط هذا القطاع بشكل ضعيف اقتصادياً مع الاقتصاد المحلي ويعمل كجزيرة في غمار محيطه المحلي. وفي حال كان مملوكاً محلياً فإنه كان يجلب الثروة لفئة محدودة من الناس ويسهم في تعميق انتشار اللامساواة في النفوذ والثروة في مجتمعات أمريكا اللاتينية.

لقد أعاق كل من الحرب العالمية الأولى والكساد الكبير في الثلاثينات تدفق صادرات أمريكا اللاتينية وخفضا العوائد الناجمة عن ذلك بشكل شديد. ولكن الحرب العالمية الثانية عكست جزئياً هذا المنحى مع توجه العديد من الدّول إلى هذا الإقليم للحصول على المعادن والمنتجات الغذائية التـــي أصبح من المتعذر إنتاجها في تلك الدّول نتيجة للحرب، ولكن مع نهاية هذه الحرب انخفض الطلب على تلك الصادرات. في

أواخر الأربعينات، طور اقتصادي أرجنتيني شاب Raul Prebish[1]، واقتصادي ألماني منفي Hans singer[2]، نظرية لشرح الخسارة في عوائد القطع الأجنبي. فمن وجهة نظرهما، لا يكمن السبب في هبوط الطلب، على سلع أمريكا اللاتينية فقط في انتهاء الحرب، بل أيضاً في النزعة طويلة الأجل لأسعار السلع الأولية للانخفاض. طرحت هاتان المسألتان جدلاً مفاده أن أسعار البن، القصدير، النحاس، الموز، وغيرها من صادرات السلع الأولية ستعاني بشكل حتمي انخفاضاً في أسعارها مقارنة مع الأسعار المدفوعة مقابل السلع المصنّعة.

من وجهة نظر التحليل التجاري، تُطلق تسمية **حدود التبادل التجاري Terms of trade (TOT)** على نسبة متوسط أسعار الصادرات إلى متوسط أسعار المستوردات

TOT = (مؤشر أسعار الصادرات) / (مؤشر أسعار المستوردات)

لقد صدّرت أمريكا اللاتينية المواد الخام المعدنية واستوردت السلع النهائية، بناءً عليه فقد توقعَ بريبيش-سينجر بأن حدود التبادل التجاري للإقليم سوف تنخفض. وأُطلقت تسمية **تشاؤم التصدير export pessimism** على وجهة النظر هذه لأسباب واضحة.

شملت الأسباب الكامنة خلف تشاؤم التصدير كلاً من الدراسات الإحصائية والنظرية الاقتصادية. أظهر التحليل الإحصائي هبوط أسعار المواد الأولية الخام عبر فترات زمنية قد تمتد لعقود. كما يظهر التحليل مؤخراً أنه بينما من المحتمل هبوط الأسعار لفترات زمنية طويلة فإنه لا يوجد اتجاه هابط أو صاعد على المدى الطويل. وتقرّر النظرية الاقتصادية أنه مع استمرار ارتفاع الدخول يميل الناس لإنفاق حصة أقل من دخولهم الإجمالية على المنتجات الغذائية وغيرها من السلع الأولية ذات المنشأ الخام كالمنسوجات والملبوسات، وينفقون بشكل أكبر على المواد المصنّعة. تبعاً لذلك، ينخفض الطلب على المواد الخام مقارنة مع الطلب على المواد المصنعة. ولكن لنلاحظ، أن هذا الأثر لا يقود بالضرورة إلى انخفاض معدل التبادل التجاري بالنسبة لمنتجي المواد الأولية وذلك لأن ازدياد الإنتاجية في قطاع الصناعة التحويلية يقود إلى انخفاض الأسعار الفعلية للسلع المصنّعة وبالتالي زيادة الطلب عليها ما يؤدي إلى امتصاص الزيادة في عرض المواد الأولية.

لقد شكل تشاؤم التصدير الأساس للسياسة الاقتصادية التقليدية تقريباً من الخمسينات حتى السبعينات. حيث عزّز بريبيش - بصفته رئيساً **للجنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية Economic Commission on Latin America** التابعة للأمم المتحدة (ECLA، أو CEPAL بالإسبانية)- السياسات الاقتصادية عبر هذا الإقليم وقاد

---

[1] اقتصادي أرجنتيني وُلد عام 1901 وتوفي عام 1986 له مساهمات قيّمة في مجال الاقتصاديات البنيوية ولاسيما نظرية التبعية، شغل منصب مدير اللجنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية (ECLAC) في العام 1948. (المترجم).

[2] اقتصادي ألماني وُلد عام 1910 وتوفي عام 2006 متخصص في مجال التنمية الاقتصادية شغل منصب مدير القسم الاقتصادي في منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO) وكذلك مدير معهد أبحاث التنمية الاجتماعية التابع للأمم المتحدة (UNRISD)

عملية التحول التـــي بدأت مع الهيار التجارة في الثلاثينات. لقد أجبر فقدان الأسواق خلال فترة الكساد الكبير أمريكا اللاتينية مؤقتاً على الابتعاد عن الاعتماد على صادرات المواد الخام والتوجه نحو التنمية الصناعية عبر إنتاج السلع المصنعة التـــي تشكل بدائل لتلك المستوردة - وعُرفت هذه السياسة *بتصنيع بدائل المستوردات*. ومن المفارقات أن يتطلب الإنتاج المحلي للسلع المصنعة البديلة للمستوردات، استيراد كميات أكبر من السلع الرأسمالية (الآلات وقطع الغيار)، وهكذا استمرت معظم الدّول في تصدير المواد الأولية بغية الحصول على الموارد اللازمة لتمويل مستوردات السلع الرأسمالية طيلة عقود ما بعد الحرب العالمية الثانية. ولا تزال صادرات المواد الأولية تشكل نسبة لا يستهان بها في يومنا هذا من إجمالي صادرات أمريكا اللاتينية. وحققت بلدالها فوائد هائلة نتيجة تزايد طلب الصين على المواد الخام والمنتجات الغذائية.

يُعد تصنيع بدائل المستوردات أحد أشكال السياسة الصناعية التـــي تركز على مجموعة الصناعات التـــي تنتج بدائل للسلع المستوردة. ووفقاً لبريبيش وسينجر، يشير الهبوط الحتمي في حدود التبادل التجاري للسلع الأولية إلى أن القيد الأكبر الذي يواجه التنمية الصناعية هو نقص القطع الأجنبـــي. حيث يعنـــي انخفاض أسعار الصادرات أن الدّول ستجد صعوبة أكبر بشكل متزايد للحصول على القطع الأجنبـــي اللازم لشراء الآلات والتجهيزات الرأسمالية الأُخرى التـــي لا تستطيع هذه الدّول إنتاجها بنفسها. إن أحد أهم أسس سياسة تصنيع بدائل المستوردات هو تخفيض الحاجة للقطع الأجنبـــي اللازم لشراء السلع الممكن إنتاجها محلياً.

يطرح منظرو تصنيع بدائل المستوردات حجّةً مفادها أنه على الدّولة أن تبدأ بإنتاج السلع الرخيصة والبسيطة نسبياً، كالألعاب، الملبوسات، المنتوجات الغذائية (المشروبات والأغذية المعلبة)، والأثاث. وبشكل تدريجي، يجب أن يركز الاستهداف الصناعي على سلع استهلاكية أكثر تعقيداً (مثلاً، المضخات، المولدات، والمنتجات المعدنية الأساسية). وفي المرحلة الثالثة، يجب إنتاج السلع الصناعية المعقدة (كالكيميائيات، التجهيزات الكهربائية، والآلات).

الانتقادات الموجهة لسياسة تصنيع بدائل المستوردات

تُعدّ الأدوات الاقتصادية اللازمة لتطبيق إستراتيجية تصنيع بدائل المستوردات هي نفسها السياسات الصناعية التـــي تمت مناقشتها في الفصل الخامس. وتتضمن مجموعة متنوعة من أنماط الدعم الحكومي، بدءاً بكل أشكال الدعم وصولاً إلى الحماية التجارية والاعتماد على قوة احتكار السوق المحلية. لاحقاً، أدى تصنيع بدائل المستوردات إلى مجموعة من النتائج غير المقصودة والتـــي قادت إلى عدم الكفاءة وهدر الموارد. ومن بين الانتقادات الموجهة لهذه الإستراتيجية: (1) أساءت الحكومة تخصيص الموارد عندما انخرطت بقوة في القرارات الإنتاجية؛ (2) غالباً ما تمت المبالغة في أسعار الصرف؛ (3) كانت السياسات منحازة بشكل واضح لمصلحة المناطق الحضرية؛ (4) تفاقمت اللامساواة في الدخول؛ (5) انتعشت عمليات انتهاز- الريع بشكل كبير.



تشكّل الثقة المفرطة لدى الحكومة بقدرتها على توجيه الموارد نحو استخداماتها المثلى بكفاءة إحدى أهم المشاكل الناجمة عن تطبيق سياسة تصنيع بدائل المستوردات. في الخمسينات والستينات كان يغلب الافتراض بأن **فشل السوق market failures** أكثر شيوعاً في الدّول النّامية منه في الدّول الصناعية، ويُعد تدخل الحكومة لتصحيح هذا الفشل أحد أهم أهدافها وذلك من خلال التدخل في الاقتصاد بعناية وانتقائية. في هذا السياق، يمكن أن يُترجم تصنيع بدائل المستوردات بأنه مجموعة من السياسات التي تستخدم فيها الحكومة نفوذها الاقتصادي والسياسي للتغلّب على فشل السوق.

يعتقد العديد من الاقتصاديين أن إستراتيجية تصنيع بدائل المستوردات قد بالغت في تقدير القدرة التقنية للجهاز الحكومي على تحديد اختلالات السوق ومعالجتها (انظر مناقشة السياسات الصناعية في الفصل الخامس). كما تفترض أن المسؤولين الحكوميين هم أناس غيريون ويتجاهلون الاعتبارات السياسية ويركزون

فقط على الكفاءة الاقتصادية وعلى ما هو أفضل للدولة ككل. لقد قاد هذا النموذج في صنع القرار السياسي إلى تقليل التركيز على المشاكل المتعلقة بتطبيق السياسات الاقتصادية كالفساد وسطوة جماعات الضغط للنخب الاقتصادية. كما فشلت في الأخذ بعين الاعتبار التراكم البطيء لكل من الإجراءات الخاصة، المعاملات التفضيلية، وعدم الكفاءة الاقتصادية والتـــي تراكمت عبر الزمن نتيجة لخضوع السياسات بشكل كبير للتدخل السياسي. وتعاظم هذا الأثر من خلال عدم المساواة في توزيع الثروة وفي الدخول في كل أنحاء أمريكا اللاتينية، حيث كانت جماعات الضغط القوية قادرة على تسخير سياسات تصنيع بدائل المستوردات لصالحها بدلاً من تحقيق الصالح العام.

وتكمن المشكلة الثانية لتصنيع بدائل المستوردات في تنامي واستمرارية أسعار الصرف المبالغ فيها.[1] لقد كانت المبالغة في أسعار الصرف سياسة متعمدة مقصودة في بعض البلدان بينما كانت مشكلة مستعصية في بلدان أُخرى نتيجة للحفاظ على أسعار صرف ثابتة في ظل ظروف تضخم أعلى مما هو عليه لدى شركائها التجاريين. تهدف السياسة المقصودة للمبالغة في سعر الصرف إلى تحقيق عدة أهداف. بشكل خاص، فهي تسهل الحصول على السلع الرأسمالية المستوردة من قبل الصناعات المستهدفة. كما تساعد على الحفاظ على الحلف السياسي القائم بين عمال المناطق الحضرية والأحزاب السياسية من خلال فتح المنافذ للحصول على السلع الرأسمالية بشكل أرخص نسبياً. فقد خسرت الحكومة دعم الطبقات الحضرية عندما أُجبرت على تخفيض قيمة العملة في الثمانينات والتسعينات.

ولكن تترافق الفوائد المتحققة من المبالغة في سعر الصرف بمجموعة من التكاليف، وتبرز مشكلة صعوبة التصدير بشكل بالغ الأهمية لأن المبالغة في سعر الصرف ترفع أسعار السلع المحلية مقومة بالعملات الأجنبية. وهذا يلحق الضرر بصادرات القطاع الزراعي والصادرات التقليدية مما يعد توجه رؤوس الأموال عن القطاع الزراعي وبالتالي يبقي الإنتاجية والدخول في المناطق الريفية منخفضة وراكدة. كما يُلحق سعر الصرف المغالى به الضررَ بالصناعات التـــي لا تنتج بدائل المستوردات لأن قيامها بالتصدير سيكون أقل ربحية[2]. كما أنها تجعل التجهيزات الأجنبية أرخص وتقود الاستثمارات الصناعية لتكون كثيفة رأس المال وذات كفاءة أقل في الصناعات كثيفة العمالة. تبعاً لذلك، لا تولّد الصناعة وظائف جديدة لامتصاص النمو المتزايد في قوة العمل وفي العمالة التـــي تركت الزراعة وتوجهت إلى المدن. أكثر من ذلك، تم تركيز معظم الاستثمارات الحكومية في مجال تحسين البنـــى التحتية – كالنقل، الاتصالات، والمياه – في المناطق الحضرية حيث إن معظم الصناعات

---

[1] يقصد بالمبالغة بأسعار الصرف "**Overvaluation**" هنا تقويم العملة المحلية بأكثر مما تستحق. أي تخفيض عدد الوحدات من العملة المحلية مقابل وحدة واحدة من العملة الأجنبية. وهي سياسة معاكسة لسياسة ما يعرف بـــ "العملة الضعيفة" **Weak Currency** والتي يقصد بها إضعاف قيمة العملة المحلية مقارنة بالعملة الأجنبية، بشكل رئيس، بهدف تعزيز فرص زيادة صادرات البلد. (المترجم).

[2] مما لو باعت بدائل مستوردات في السوق المحلية. (المترجم).

توجد فيها. كنتيجة لذلك، لم تستفد زراعة الكفاف والعاملين فيها من التنمية الاقتصادية الوطنية، وهكذا استمرت أمريكا اللاتينية في تعميق مستويات اللامساواة أكثر من أي إقليم آخر في العالم.

بالإضافة إلى استمرار الميل إلى المبالغة بسعر الصرف، فقد كانت إستراتيجية تصنيع بدائل المستوردات وسياسات المنافسة حمائية بشكل شديد وغالباً ما شجعت نشوء احتكارات محلية. أصبحت الصناعات التحويلية غالباً غير كفؤة، غير تنافسية، وموجهة نحو الداخل وذلك نتيجة لفقدان المنافسة المحلية والخارجية. ولم يكن لدى المنتجين أي حافز للاستثمار في التجهيزات الحديثة مما رسخ ضعف تنافسية منتجاتهم وذلك نتيجة للأرباح التي جنوها من حماية السوق المحلية. من المفارقات المثيرة للسخرية أن تبعات تطبيق إستراتيجية تصنيع بدائل المستوردات في العديد من الدّول تكمن في ازدياد حساسيتها للصدمات الاقتصادية خارجية المنشأ، وهو بالأصل ما كان معاكساً تماماً للهدف الذي دفع باتجاه تلك الإستراتيجية في المقام الأول.

تبرز أخيراً مشكلة سلوك السعي لانتهاز- الريع وتطوره وانتشاره. حيث عندما تتدخّل الحكومات لتخطيط وإدارة سياسة التصنيع، فهي تمنح المسؤولين الحكوميين طيفاً واسعاً من السلع عالية القيمة وتوزيعها. وهذه تشمل العديد من الإعانات والتراخيص التي تشكّل جزءاً من سياسات تصنيع بدائل المستوردات. على سبيل المثال، في سبيل حماية السوق المحلية وضمان الحصول على المستوردات اللازمة فإن الحكومة غالباً ما كانت تطلب إجازات استيراد في ذات الوقت الذي تُقدِّم فيه القطع الأجنبي بأسعار مدعومة للاستيراد. عندما تخلق الحكومة شيئاً ذا قيمة كإجازات الاستيراد أو دعم لشراء القطع الأجنبي، فسينفق القطاع الخاص جزءاً من موارده للحصول عليه. وتصبح الرشاوى والفساد جزءاً من عملية اتخاذ القرار في ظل غياب مؤسسات قوية تضمن استقلالية الجهاز الحكومي- وغالباً، حتى مع وجود هذه المؤسسات-. يتم في نهاية المطاف، اتخاذ بعض القرارات الخاطئة مما ينتج ضياعاً للموارد الاقتصادية.

دراسة حالة

تصنيع بدائل المستوردات في المكسيك

لقد أسّس الدستور المكسيكي عام 1917 سلطة ومسؤوليات الحكومة الاتحادية بالتدخل في الاقتصاد بهدف العمل كفاعل اقتصادي رائد في النمو الاقتصادي وكحكم في تسوية النزاعات الاجتماعية. لم تتم مأسسة هذا الدور داخل الحكومة المكسيكية حتى قيام الثورة في الثلاثينات برئاسة لازارو كاردناس Lazaro Cardenas والذي أصبح ابنه معارضاً أساسياً لتفكيك إستراتيجية تصنيع بدائل المستوردات خلال مرحلة الإصلاحات في فترة الثمانينات والتسعينات.

كان باستطاعة الحكومات أن تطالب بشكل شرعي بحاجتها للسلطة التي تخولها قيادة وتوجيه النمو الاقتصادي، وإلا فإنها كانت ستجد نفسها أمام مقاومة الطبقات الاجتماعية القوية لمواجهة تطبيق مبادراتها وتوجهاتها وخاصة تلك المتعلقة بأهداف التوزيع أو ما ينتج عنها. وهكذا عملت السياسة الاقتصادية على زيادة النفوذ السياسي للحكومة بالإضافة إلى مواجهة احتياجات البلد للنمو الاقتصادي ولتحقيق عدالة أكثر في التوزيع. لقد أمّمت المكسيك صناعة النفط عام 1938، كما أمّمت خلال القرن العشرين عدداً من القطاعات وحولتها إلى احتكارات حكومية (الهاتف، الخطوط الجوية، المصارف، سكك الحديد،

وشركات تطوير المعادن). لقد ضمن استخدام موازنة الحكومة على هذا النحو الولوج إلى صناديق الاستثمار. كما ضمن احتكار الأسواق نجاح الشركات المفضلة على الأقل ضمن حدود الدّولة.

لقد قدمت الحكومة أيضاً القروض وضمانات القروض للعديد من الشركات في الصناعات المستهدفة. مما ساعد الشركات على الحصول على قروض بأسعار فائدة أقل مما يدفع عادة. بشكل مماثل، قامت الحكومة ببيع القطع الأجنبي بأسعار منخفضة اصطناعياً للشركات المستهدفة لشراء مستورداتها. كان مطلوباً من المصدرين المكسيكيين تحويل عوائد القطع الأجنبي إلى العملة المحلية، البيزو، وفق سعر صرف مغالى فيه، عدد ضئيل من العملة الوطنية - البيزو لكل دولار- مما جعل التصدير أقل ربحية نسبياً؛ ثم تقوم الحكومة ببيع تلك الحصيلة للصناعات المستهدفة. في الحقيقة، لقد دعم المصدرون تطوير الصناعات المستهدفة.

لقد قيدت المكسيك الاستثمار الأجنبي، بعكس العديد من الدّول التـي تبنت إستراتيجية تصنيع بدائل المستوردات. ولكن مثل بقية الدّول، عندما كان ذلك الاستثمار مسموحاً به (المركبات مثلاً) فقد كان لزاماً على الشركات الأجنبية تنفيذ متطلبات أداء مفروضة من الحكومة. وكانت إحدى المتطلبات الشائعة هي تحقيق توازن رصيد القطع الأجنبـي للشركات الأجنبية بحيث يجب أن تغطي حصيلة صادرات الشركة كامل قيمة مستورداتها. كما تم التدخل من خلال فرض إجازات الاستيراد التـي قيدت العديد من أنماط الاستيراد. وكانت إجازات الاستيراد على شكل حصص بشكل أساسي. شكلت المستوردات التـي تحتاج لإجازات نحو الستين بالمئة من إجمالي المستوردات بحلول السبعينات.

نما نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بمعدل 3.1 بالمئة سنوياً خلال الفترة 1950- 1973. وللمقارنة، نما في الولايات المتحدة بمعدل 2.2 بالمئة سنوياً؛ في الدّول الأربع عشرة الكبرى في منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي (OECD) بمعدل 3.5 بالمئة سنوياً؛ وفي الاقتصادات الستة الأكبر في أميركا اللاتينية 2.5 بالمئة سنوياً. وفي الوقت الذي شهد فيه الاقتصاد نمواً اقتصادياً سريعاً نسبياً، غيّر التصنيع هيكل الاقتصاد. حيث توسع قطاع الصناعات التحويلية من 21.5 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي إلى 29.4 بالمئة.

بدأ النمو بالتباطؤ خلال السبعينات كما حصل في العديد من أنحاء العالم. وترى إحدى أكثر وجهات النظر شيوعاً أن النمو المكسيكي بدأ بالتوقف لأن البلد أنهى تنفيذ الأهداف السهلة للتنمية الصناعية. من السهولة بمكان البدء بالصناعات التحويلية الخفيفة والسلع الاستهلاكية البسيطة. ويجعل تحويل جزء من اقتصاد الدّولة من زراعة الكفاف إلى الصناعات التحويلية البسيطة معدلات النمو تبدو جيدة. تتطلب المراحل اللاحقة صناعات تحويلية أكثر تعقيداً حيث يعد الإقلاع بها أكثر صعوبةً. وبناءً على وجهة النظر هذه، كان من المحتم أن تمر المكسيك بأوقات صعبة لإنتاج السلع الأكثر تعقيداً والتـي كانت بعيدة عن مزاياها المقارنة، وخصوصاً بعد الانتهاء من الأهداف السهلة.

لقد استمر الفقر واللامساواة في الدخول على الرغم من النمو السريع خلال الخمسينات والستينات. لم تشارك نسبة كبيرة من المكسيكيين، والعديد منهم من السكان الأصليين الذين يعيشون في المناطق الريفية، في تحقيق النمو الاقتصادي. ويدعم هذا حقيقة أن جزءاً كبيراً من الزراعة في الثمانينات كانت مازالت عند مستوى الكفاف، وتوظف 26 بالمئة من قوة العمل وتقدم 9 بالمئة فقط من الناتج المحلي الإجمالي. لقد حولت السياسات التنموية المنحازة للمناطق الحضرية مدينة المكسيك Mexico city إلى واحدة من أكبر المناطق الحضرية في العالم، حيث يقطن أكثر من خمسة عشر مليوناً في أكبر منطقة حضرية في أواخر الثمانينات. لقد نجمت مشاكل تلوث خطيرة نتيجة لذلك النمو المثير والازدحام السكاني والصناعي في الحوض الحاضن لمدينة المكسيك.

تعتبر العلاقة بين إستراتيجية تصنيع بدائل المستوردات وأزمة ديون الثمانينات علاقة معقدة، ولكن يعتقد معظم الاقتصاديين أن إدارة الاقتصاد والصدمات الخارجية الناجمة عن انهيار أسعار النفط وارتفاع أسعار الفائدة لعبت دوراً كبيراً

في ضعف الاقتصاد المكسيكي. من المؤكد أن سياسات تصنيع بدائل المستوردات وسّعت دور الحكومة الاتحادية في الأنشطة الاقتصادية وزادت إنفاق الحكومة واقتراضها خلال السبعينات. ومع ذلك، بقي النمو الاقتصادي قوياً إلى حد ما حتى منتصف السبعينات. تقول إحدى الطروحات أن مكاسب تصنيع بدائل المستوردات ذهبت خلال السبعينات واستخدم رؤساء المكسيك سلطتهم على التمويل العام لزيادة الإنفاق بشكل كبير بغية الحفاظ على النمو المحقق. بدايةً ناقشت الحكومة أنه من السهولة مواجهة متطلبات الاقتراض من الأسواق الرأسمالية الأجنبية حيث أصبحت مصدّراً رئيساً للنفط عام 1978. وحصلت على عوائد عالية محتملة من ذلك. وفي نهاية المطاف، ولّدت السياسات المالية الحكومية عجزاً هائلاً في القطاع العام. ونشأت مخاوف من تخفيض قيمة العملة، وهروب رؤوس الأموال. وفي عام 1982، السنة التالية لهبوط أسعار النفط، فقدت الدّولة احتياطياتها الدّولية وأصبحت غير قادرة على خدمة ديونها الخارجية. هل كانت الحكومة ستقع في أزمة الديون وتتخلى عن سياسات تصنيع بدائل المستوردات في منتصف الثمانينات لو أنها لم تتبع سياسات اقتصادية كلية غير مستقرة؟

عدم الاستقرار الاقتصادي الكلي والشعبوية الاقتصادية

يثق العديد من الاقتصاديين أنه بينما تُعد سياسات تصنيع بدائل المستوردات سياسة أقل من مثلى فإن تأثيرها المباشر في خلق الأزمة الاقتصادية في الثمانينات يُعدّ أقل مما فعلت السياسات الاقتصادية الكلية الخاطئة. والأسباب الكامنة وراء ذلك واضحة نسبياً. تتضمن سياسات تصنيع بدائل المستورات حواجز تجارية ودعماً حكومياً لمجموعة من الصناعات المختارة. إجمالاً، ربما تؤدي هذه السياسات إلى تخفيض الدخل القومي بضع نقاط. ولكنها قلما تقود إلى أزمة اقتصادية كاملة. من ناحية أُخرى، غالباً ما تؤدي السياسات الاقتصادية الكلية الخاطئة إلى تضخم جامح، كساد، وأزمة في ميزان المدفوعات. بالإضافة إلى ذلك، حافظ معدل النمو الاقتصادي على مستويات عالية في معظم دول أمريكا اللاتينية حتـــى بداية الثمانينات، وتحول إلى معدل سالب بعد ذلك في كل الدّول تقريباً، في حين أن تطبيق سياسات تصنيع بدائل المستوردات بدأ من الخمسينات حتـــى الثمانينات. وبينما يمكن أن تُعد أزمة الثمانينات حصاداً لعدة عقود من سياسات تصنيع بدائل المستوردات فإنه من المؤكد أن الأزمة ترتبط بشكل مباشر بالسياسات الاقتصادية الكلية الخاطئة في أواخر السبعينات وبداية الثمانينات.

الشعبوية في أمريكا اللاتينية

لقد أنحى العديد من المتخصصين في شؤون أمريكا اللاتينية بلائمة اعتماد السياسات الاقتصادية الكلية الخاطئة في الإقليم على الشعبوية أو الحركات السياسية الشعبوية التـــي استخدمت أدوات اقتصادية لتكسب دعم العمال وقطاع الأعمال المحلي، أو لتعزل النخب الريفية والمصالح الأجنبية. ومن الأمثلة الزاخرة عن القادة الشعبويين: في الأرجنتين، Juan Peron (1946-1955 و1973-1976) وRaul Alfonsin (بداية الثمانينات)؛ في البرازيل، Getulio Vargas (1951-1954)، وJoao Goulart (1961-1964)، وJose Sarney (1985-1990)؛ في تشيلي، Carlos Ibanez (1952-1958) وSalvador Allende (1970-1973)؛ في البيرو، Fernando Belaunde

Terry (1968-1963)، و(1968-1975) Juan Velasco Alvarado، وAlan Garcia (1985-1990)؛ في المكسيك، Luis Echeverria (1970-1976) وJose Lopez Portillo (1976-1982)؛ وفي فنـــزويلا، Hugo Chavez (1998 - الآن)[1] لقد شاركت الحركات الشعبوية في أمريكا اللاتينية الإيديولوجيات القومية في التركيز على النمو الاقتصادي وإعادة توزيع الدخل. وتكمن المشكلة المركزية لهذه الحركات في استخدام السياسات المالية والنقدية التوسعية دون اعتبار لأهمية مخاطر التضخم، عجز الموازنة، والقيود على القطع الأجنبـــي.

تتفجّر **الشعبوية الاقتصادية Economic populism** من خلال توافر ثلاثة شروط أولية. أولاً، وجود عدم رضا عميق عن الحالة الراهنة والذي يكون عادة نتيجة لتباطؤ النمو أو للركود الاقتصادي. ثانياً، رفض صانعي السياسات القيود التقليدية على السياسات الكلية. حيث يُسوَّغ تمويل عجز الموازنة من خلال طبع النقود لوجود بطالة عالية وطاقات معطلة، مما يؤمن حيزاً للتوسع دون حدوث التضخم. ثالثاً، وعود صانعي السياسة برفع الأجور مع تجميد الأسعار بهدف إعادة هيكلة الاقتصاد من خلال توسيع الإنتاج المحلي للسلع المستوردة وبالتالي تخفيض الحاجة للقطع الأجنبـــي. بعبارات أُخرى لأحد المحللين الاقتصاديين، تنادي هذه السياسات بـــ "إعادة تفعيل، إعادة التوزيع، وإعادة الهيكلة" في الاقتصاد.

كان هناك تبرير لهذه السياسات في بداية الأنظمة الشعبوية. حيث قاد التحفيز الاقتصادي من خلال الإنفاق الحكومي والنقود الجديدة المطروحة إلى رفع معدلات النمو ورفع الأجور. ولكن سرعان ما بدأت الاختناقات بالظهور. فعلى سبيل المثال، نفدت المدخلات لدى شركات الإنشاء كالإسمنت أو المنتجات الفولاذية النوعية، ولم تستطع شركات الصناعة التحويلية إيجاد قطع الغيار اللازمة لإصلاح الآلات. وبدأت الأسعار بالارتفاع ونما عجز الموازنة. في المرحلة التالية، تسارع التضخم بحدة، وانتشر النقص في كل الاقتصاد. كما وقعت الموازنة في شرك العجز بشكل خطير مع التخبط في السياسات، وتوقف ارتفاع الأجور مع ظهور التضخم. في المرحلة الأخيرة، شهدت البلاد حركة هائلة لهروب رؤوس الأموال نتيجة الخوف من تطور انخفاض قيمة العملة. لقد أدى هروب رؤوس الأموال خارج البلاد إلى تثبيط الاستثمار وإلى تثبيطات أُخرى في الأجور الحقيقية.

في النهاية، أضحت الأجور الحقيقية غالباً أقل مما كانت عليه قبل بدء الدورة. وبرز التدخل الدّولي تحت رعاية صندوق النقد الدّولي الذي صُمم لكبح التضخم المرتفع وإنهاء أزمة ميزان المدفوعات. افتراضياً، يراقب صندوق النقد الدّولي تطبيق سياسات الاستقرار وسياسات الإصلاح الهيكلي والتـــي تنادي باقتطاعات كبيرة في الموازنة، تخفيض نمو العرض النقدي، تقليل الحواجز التجارية، وبشكل عام الاعتماد المتزايد على آليات السوق وتخفيف التدخل الحكومي. بينما تعد مراحل الدورة الشعبوية مثالية، فهي تعبر عن جوهر التجربة

---

[1] توفي في الخامس من آذار 2013 وهو في سدة الرئاسة. (المترجم).

الشعبوية كما حدثت في العديد من الدّول اللاتينية.

دراسة حالة

الشعبوية الاقتصادية في البيرو 1985-1990

تولى آلان غارسيا سدة الرئاسة في البيرو لأول مرة في تموز، 1985. وقضى عدة سنوات لتحسين صورته بعد مغادرته بفضيحة في عام 1990، حيث تم إعادة انتخابه في 2006 حتى عام 2011. وتعد مرحلة الرئاسة الأولى مرجعاً دراسياً لحالة المشاكل المتعلقة بالشعبوية الاقتصادية، في حين تعد الفترة الثانية ناجحة. قبل انتخابه لأول مرة في 1985 وكجزء من تبعات أزمة الديون، عانى الاقتصاد في البيرو من ركود خطير في 1983. ولكنه تعافى بحلول 1985، وبدأ غارسيا برنامجاً لرفع الأجور الحقيقية لتحفيز الطلب وإعادة توزيع الدخول ("إعادة التفعيل، إعادة التوزيع، إعادة الهيكلة"). استجاب الاقتصاد لعملية تحفيز استهلاك أكبر، مع وجود نمو قوي في 1986 و1987 دون حدوث التضخم وذلك لوجود طاقات إنتاجية معطلة وبطالة عمالية. ولكن بحلول منتصف 1987، أصبحت بعض السلع المستوردة نادرة وحصلت الاختناقات في الإنتاج. تبعاً لذلك، عاود التضخم نشاطه وأصبح سعر الصرف مثبتاً بشكل زاحف بعد أن خُفّض بشكل دوري. ولكن منذ أن فاقت زيادة الأسعار التضخمية تخفيضات سعر الصرف، فإنه كان من المحتم ارتفاع أسعار الصرف الحقيقية وازدياد في عجز الحساب الجاري بشكل ملحوظ. يوضح الجدول 2.15 مسار المتغيرات الاقتصادية الكلية الرئيسة والأجور الحقيقية خلال فترة تولي غارسيا الرئاسة.

لقد كانت ارتفاعات عجوزات الموازنة، العجوزات التجارية، والتضخم كافية لإثارة قلق الحكومة في الدفع باتجاه السيطرة على الإنفاق؛ ولكن بدلاً من ذلك تمثّلت استجابة غارسيا في تأميم قطاع الخدمات المالية (المصارف وشركات التأمين) وتوسيع دعم الائتمان للجماعات المفضّلة في قطاعي الزراعة والصناعة. لقد حاولت الحكومة في عام 1988 التصدي لمشكلة التضخم من خلال تخفيض قيمة العملة وتجميد الأسعار، ولكنها في سبيل حماية الدخول والمحافظة على الأسعار النسبية بشكل مقبول، سمحت بالتزامن مع ذلك بزيادات في بعض الأسعار المُختارة وأيضاً في زيادات الأجور التعويضية.

الجدول 2.15 المؤشرات الاقتصادية خلال فترة إدارة غارسيا

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
نمو الناتج المحلي الإجمالي	4.8	2.3	9.2	8.5	8.3-	11.7-	5.1-
الأجور الحقيقية (التغير المئوي)	–8.0	8.4–	26.6	6.1	23.1-	46.7-	14.4-
عجز الناتج المحلي الإجمالي	6.7	3.4	5.7	7.9	8.1	8.5	5.9
التضخم (بالمئة)	110	163	78	86	667	3339	7482
ميزان الحساب الجاري (مليون دولار أمريكي)	–221	137–	1077–	1481–	1091–	396	766–

Source: Inter-American Development Bank, *Economic and Social Progress in Latin America,* various years.

مرّ الاقتصاد في 1990 بأعمق نقطة في الكساد الذي شهدته البلاد. وتولت حكومة جديدة زمام الأمور في تموز من ذلك العام وطبقت برنامجاً تقليدياً نسبياً للتقشف المالي والنقدي بهدف القضاء على التضخم ولجم عجز الموازنة. في ذلك الوقت، كانت الأجور الحقيقية أقل من المستوى المُسجّل عندما باشرت الحكومة السابقة أعمالها في 1985.

أزمة الديون في الثمانينات

أعلنت المكسيك في آب 1982 عدم امتلاكها الاحتياطات الدّولية اللازمة لدفع الأقساط والفوائد المترتبة على ديونها الأجنبية. لم تكن المكسيك أول دولة تصرِّح بعجزها عن خدمة ديونها ولكنها كانت الأكبر في ذلك الوقت. لقد أيقظ إعلانها ذاك الإدراك بمصير مجموعة أُخرى من الدّول، والتــي تشمل معظم دول أمريكا اللاتينية، التــي لها ظروف مشابهة. هكذا ليبدأ ما عُرف اصطلاحاً بالعقد الضائع.

الأسباب المباشرة لأزمة الديون

لقد أضعف انهيار أسعار النفط عام 1981 قدرة المكسيك على كسب العوائد اللازمة لخدمة ديونها. وكانت المشكلة مرّكبة حيث أن جزءاً مهماً من ديونها كان مقوّماً بالدّولار وبمعدلات فائدة متغيرة، حيث نتج عن جهود مكافحة التضخم في الولايات المتحدة وأماكن أُخرى من العالم مستويات فائدة عالمية أعلى. تبعاً لذلك، ارتفعت مدفوعات الفائدة على الديون المكسيكة في نفس الوقت الذي تضاءلت فيه قدرة البلد على تحصيل عوائد دولارية.

لم تقتصر الصدمات الخارجية التــي تعرضت لها اقتصادات أمريكا اللاتينية على انهيار أسعار النفط 1981 وارتفاع أسعار الفائدة عالمياً. فقد دخلت الاقتصادات الصناعية العالمية في 1981-1982 ركوداً عميقاً مما قلّص الطلب العالمي وخفضَ أسعار العديد من المواد الخام المنتَجة في أمريكا اللاتينية وفي كل مكان. في حالة المكسيك، كان النفط سلعة هامة ولكن شهدت أيضاً مجموعة أُخرى من السلع الأولية المُعدَّة للتصدير انخفاضاً مشابهاً في أسعارها العالمية.

لقد شكّل انخفاض أسعار صادرات أمريكا اللاتينية وارتفاع أسعار الفائدة جزءاً مهماً من مجموعة من الأحداث التــي أدت إلى أزمة الديون. ولم يكن من المحتمل أن تُشكّل هذه الصدمات الاقتصادية الخارجية أزمة ديون مُعممة دون وجود عوامل إضافية. ولكن تاريخياً، تترافق أزمات الديون غالباً مع مجموعة من الصدمات الخارجية وتكون مسبوقة بتسارع في الإقراض الدّولي. ففي حالة أمريكا اللاتينية، حدث الإقراض بين 1974-1982. وبالإضافة لهذين العاملين، كانت هناك مشكلة معقدة ناجمة عن سوء إدارة السياسات الاقتصادية الكلية في أواخر السبعينات وبداية الثمانينات.

خلال السبعينات، كانت المؤسسات المالية في لندن، نيويورك، وفي كل مكان مُتخمة بالأموال التــي تسعى لإقراضها، لقد ولّدَ ارتفاع أسعار النفط في 1973 ,1974 و1979 توسعاً هائلاً في ودائع المصارف والتــي يعود معظمها للدول الغنية بالنفط في العالم. بحثت المصارف بشدة عن مقترضين جدد في بداية 1974. وارتفعت الديون طويلة الأجل المضمونة حكومياً أكثر من سبعة أضعاف بين عامي 1973-1983. لقد جعل كل من تسارع الإقراض في البنوك التجارية وارتفاع حجم الديون الاقتصادات حساسة للصدمات الاقتصادية المفاجئة وغير المنظورة.

يُظهر الجدول 3.15 حجم الديون لبعض أكثر الدّول مديونية بعد السنة الأولى من الأزمة. يُعبِّر العمود الثانـــي من الأرقام عن الديون الصافية (إجمالي الديون مطروحاً منها الديون الأجنبية) كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي. كما يُظهر العمود الثالث صافي مدفوعات الفوائد المدينة كنسبة من حصيلة صادرات السلع والخدمات. ويُعد هذا مؤشراً مفيداً لأنه يتوجب على الدّول أن تدفع فوائد ديونها الدّولية من عوائد صادراتها. ونرى أن ما بين 10 إلى 63 بالمئة من حصيلة الصادرات كانت تذهب لدفع الفوائد، وتبعاً لذلك، لم يعد الاستيراد متوفراً بالقدر الكافي بغية الاستثمار محلياً.

الجدول 3.15 مؤشرات المديونية عقب بداية أزمة الديون، 1983

البلد	إجمالي الدين الخارجي (مليون دولار أمريكي)	صافي الدين الخارجي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي	صافي مدفوعات الفوائد المدينة كنسبة من الصادرات
الأرجنتين	43,634	75.3	62.8
بوليفيا	3,328	141.9	38.5
البرازيل	92,961	48.3	38.7
تشيلي	17,315	87.6	32.9
كولومبيا	10,306	25.1	18.8
كوستاريكا	3,646	137.8	45.4
المكسيك	86,081	63.8	32.1
البيرو	10,712	52.4	20.1
فنزويلا	32,158	38.8	9.6

ذهبت حصة كبيرة من عوائد صادرات الدّول المدينة لتغطية مدفوعات فوائد الديون

Source: Cline, William, *International Debt Reexamined,* 1995; World Bank, *World Debt Tables,* 1987.

الاستجابات على أزمة الديون

مبدئياً، نظر معظم المحللين في الولايات المتحدة والمؤسسات المالية الدّولية، كصندوق النقد الدّولي، إلى أزمة الديون على أنها مؤقتة، وأنها لا تعدو كونها مشكلة سيولة قصيرة الأجل. وتمثّلت الاستجابة المعقولة وفقاً لهذه الافتراضات بزيادة تدفّق رؤوس الأموال إلى أمريكا اللاتينية والأقاليم الأُخرى المدينة، وبالتالي ستمتلك هذه الأقاليم مصادر مالية لخدمة ديونها ولتحفيز معدلات النمو الاقتصادي في هذه الدّول بما يمكّنها من التخلص من ديونها.

من وجهة نظر سياسة الولايات المتحدة، كان يُنظر إلى زيادة الاستثمار على أنه مفتاح النمو، والذي كان ممكناً فقط بضمان تدفقات رؤوس الأموال الداخلة إلى الإقليم. وكان المخطط الأول وفق هذه الرؤية مطروحاً من قبل وزير الخزانة الأمريكي في عام 1985 جيمس بيكر James Baker. حاولت **خطة بيكر Baker Plan**

تنظيم برنامج تجديد الإقراض من قبل المصارف التجارية. لكن تجلت المشكلة في أنّ معظم المصارف التـــي لها ديون على أمريكا اللاتينية في محافظها الاستثمارية كانت تحاول تخفيض توجهها إلى ذلك الإقليم وليس زيادته. تبعاً لذلك، فإنّ القليل من المصادر كان متاحاً وفقاً لهذه الخطة.

لم تكن الخيارات الأُخرى جذابة باستثناء تدفقات رؤوس الأموال الآتية من مصارف الدّول المتقدمة. من الممكن أن يؤدي التخلف الصريح عن سداد الديون والتنصل منها إلى قطع معظم الروابط التجارية و الاستثمارية للبلد. وستكون النتائج على الاستثمار والنمو محفوفة بالمخاطر ومن المحتمل أن تكون كارثية وذلك اعتماداً على رد فعل الولايات المتحدة والدّول الأُخرى. من جهة أُخرى، يتطلب الاستمرار في دفع الفوائد والأقساط تحقيق فوائض تجارية للحصول على العوائد اللازمة لتغطية المستوردات وخدمة الديون.

كما تم توضيحه في الفصل التاسع، تدخل مدفوعات الفوائد المدينة المستحقة للأجانب في الجانب المدين للحساب الجاري في فئة الدخل المدفوع للخارج. وبناءً عليه، تزيد هذه المدفوعات بشكل حاد عجز الحساب الجاري للعديد من الدّول. لنتذكّر التوازن المحاسبـــي الأساسي في الاقتصاد المفتوح:

$$S_P + T - G = I + CA$$

حيث يعبر الرمز S_P عن الادخار الخاص، $T - G$ الادخار الحكومي (العام)، I الاستثمار، وCA ميزان الحساب الجاري. فمن دون وجود تدفقات رأسمالية مالية لتمويل عجز الحساب الجاري، يتوجب على الدّول إلغاء هذا العجز من خلال توليفة من زيادة الصادرات وتخفيض الواردات. تمثّل سياسات تحويل الإنفاق وسياسات خفض الإنفاق الأدوات اللازمة لتحقيق ذلك. لنتذكّر أيضاً من الفصل الحادي عشر أن سياسات تحويل الإنفاق كتخفيض قيمة العملة تحوِّل الطلب على السلع الأجنبية إلى الطلب على السلع المحلية وبالتالي ترفع ميزان الحساب الجاري مباشرة. كما ترفع سياسات تخفيض الإنفاق، مثل زيادة الضرائب والاقتطاعات في الإنفاق الحكومي، إلى زيادة الادخار العام $T - G$، وتعمل بشكل غير مباشر على تخفيض الإنفاق، الاستثمار، والمستوردات. ويتمثّل الأثر الصافي لسياسات تخفيض الإنفاق غالباً بالركود حيث يهبط الطلب على السلع المحلية والمستوردة نتيجةً لانخفاض الدخل المحلي.

كانت الحكومات مُجبَرةً على اتباع سياسات انكماشية بهدف جمع الموارد اللازمة لتسديد الفوائد، مما أدى إلى ركود عميق في كل الإقليم. لقد وصل متوسط نصيب الفرد الحقيقي من معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي إلى ‎-1.8‎ بالمئة سنوياً في أمريكا اللاتينية وحوض الكاريبـــي خلال الفترة 1982-1986.

لقد أضحى جليّاً للمحللين في كل العالم مع حلول 1987 أنه لا يمكن الركون فقط إلى استعادة تدفقات رؤوس الأموال. كانت هناك حاجة لإصلاح عميق في اقتصادات أمريكا اللاتينية. أولاً، من الملاحَظ، أن السياسات الاقتصادية الكلية في الإقليم كانت قد جعلت الإنفاق المحلي الكلي يزيد دوماً عن الدخل القومي وأن احتمال العودة إلى النمو الاقتصادي أصبح ضئيلاً مع استمرار وجود الهوة بين المتغيرين. ثانياً، عملت

الحكومات على طبع المزيد من النقود في محاولة لإبقاء الإنفاق الحكومي أعلى من المستوى المسوَّغ، مما زاد من معدلات التضخم. ثالثاً، أصبح عبء الدين واضحاً للجميع داخل الإقليم وخارجه، ولم تعد تكفي حصيلة الصادرات لتغطية الاستثمار وتلبية حاجة الاستهلاك المحلي بعد دفع مستحقات خدمة الديون. كما أُصيب النمو بالتوقف. توصّل الدائنون والوكالات متعددة الأطراف، بما فيها صندوق النقد الدّولي، في عامي 1989-1988 إلى اتفاق مفاده أن تسوية الديون تصب في مصلحة الجميع.

قاد تنامي الإجماع للحاجة إلى تسوية الديون إلى **خطة برادي Brady plan** في عام 1989، وأطلقت التسمية نسبة لوزير الخزانة الأمريكي Nicholas Brady. وقد شملت خطة برادي بشكل أساسي، جميع الأطراف بشكل أو بآخر. فقد كان متوقعاً أن يعيد الدائنون هيكلة بعض الديون القديمة على شكل قروض ذات آجال أطول مع فوائد أقل، وأن يقوموا أيضاً بمنح قروض إضافية جديدة. كما كان متوقعاً أيضاً أن تقدم الوكالات المقرضة متعددة الأطراف قروضاً إضافية ميسرة (أسعار فائدة أقل من السوق) وكان مطلوباً من المدينين أن يقدموا الدليل على استعدادهم للبدء بإصلاحات اقتصادية جدية قبل أية قروض جديدة مقبلة. لم تنهِ خطة برادي أزمة الديون، ولكنها كانت خطوةً مهمة باتجاه تحقيق استقرار أكبر في الإقليم. كان المجتمع المالي الدّولي ينتظر من الدّول التـــي أعادت التفاوض حول ديونها وفق حزمة خطة برادي أن تتمتع بمزيد من المصداقية ومن السلامة المالية. تبعاً لذلك، بدأت تدفقات رؤوس الأموال بالعودة إلى أمريكا اللاتينية بعد عام 1989، ولكن ليس على شكل قروض هذه المرة. بدلاً من ذلك، بدأ المدخرون والمستثمرون في كل من الولايات المتحدة، أوروبا، وآسيا بزيادة استثماراتهم المباشرة في الإقليم وحيازتهم لأصول مالية متنوعة كالأسهم والسندات المصدَرة من قبل الشركات الخاصة التـــي تمارس أعمالها في أمريكا اللاتينية. لقد شكلت تدفقات رؤوس الأموال هذه ادخارات واستثمارات إضافية كان الإقليم بأمس الحاجة إليها وذلك للعودة إلى مستويات النمو السابقة، ولكن يمكن أن تخلق هذه التدفقات المالية الكبيرة انعكاسات سلبية في حال عكست توجهها وبدأت بالتدفق نحو الخارج.

من وجهة نظر القرن الحادي والعشرين، فإن أكثر آثار أزمة الديون استمراراً – غير الإنتاج الضائع نتيجة للركود في الثمانينات من القرن المنصرم– هي الإصلاحات الاقتصادية العميقة التـــي تمت في بلد تلو الآخر. وتعد هذه الإصلاحات مفتاحاً لفهم عودة تدفقات رؤوس الأموال إلى أمريكا اللاتينية. تختلف الإصلاحات تبعاً للبلد في النوع والعمق ولكنها تُعتبر مرحلة فارقة تاريخياً حيث تحولت من السياسات الحمائية والتدخلية لاستراتيجية تصنيع بدائل المستوردات والشعبوية الاقتصادية وتوجهت نحو سياسات السوق والانفتاح المتزايد.

إصلاح السياسات النيوليبرالية وإجماع واشنطن

أطلقت معظم الدّول في أمريكا اللاتينية سلسلة من إصلاح السياسات الاقتصادية في أواخر الثمانينات من القرن المنصرم، والتـــي بدأت بتعديل العلاقات الأساسية بين كل من قطاع الأعمال والحكومة من جهة وبين

اقتصادها الوطنـــي والعالم الخارجي من جهة أُخرى. تكثّفت هذه الإصلاحات وأصبحت أكثر شمولاً بعد عام 1989. في معظم الحالات، تألفت الإصلاحات من ثلاث سمات منفصلة ولكن متداخلة. أولاً، مع اختلاف مستويات النجاح، طبقت الحكومات خططاً للاستقرار بهدف وقف التضخم والتحكم بعجز الموازنة الحكومية. ثانياً، بدأت معظم الحكومات برامج الخصخصة لأجزاء من المشاريع المملوكة حكومياً، كمشاريع الصناعة التحويلية، الخدمات التمويلية وغير التمويلية، عمليات التعدين، السياحة، وشركات المرافق العامة. ثالثاً، أصبحت السياسات التجارية أكثر انفتاحاً وأقل تمييزاً ضد الصادرات.

اُصطلِح على تسمية حزمة الإصلاحات هذه في أمريكا اللاتينية بـــ **النموذج الليبرالي الجديد أو الليبرالية الجديدة neoliberal model or neoliberalism**. لأنها تمثّل عودة جزئية إلى الليبرالية الأوربية الكلاسيكية في القرن التاسع عشر، والتـــي تفضِّل الأسواق الحرة وتحجيم التدخل الحكومي في الاقتصاد. كما عُرفت أيضاً **بإجماع واشنطن Washington consensus** حول سياسة الإصلاح ويعد كلٌّ من إجماع واشنطن وبرنامج الليبرالية الجديدة وصفاتٍ لإصلاح مالية الحكومة وإدارة الاقتصاد. ومع ذلك لم تُقدَّم على أنها دليل عمل للتنمية الاقتصادية، على الرغم من أن هذه هي الرؤية التـــي جاءت وتم تطبيقها على هذا الأساس. عاد النمو إلى معظم دول أمريكا اللاتينية في بداية التسعينات ولكنه كان بطيئاً نسبياً، وبدأ عدم الرضا عن هذه السياسات بالتبلور بعد منتصف التسعينات. من المفيد بداية أن تُناقش هذه الإصلاحات بشيء من التفصيل قبل الخوض في نشوء ردود الأفعال عن عدم الرضا ذاك.

سياسات الاستقرار للسيطرة على التضخم

سعى العديد من الدّول لتجنب تبعات الركود في بداية أزمة الديون من خلال زيادة الإنفاق الحكومي. وكان إصدار المزيد من النقود هو الطريقة الوحيدة لتمويل ذلك الإنفاق، حيث لم تكن النظم الضريبية تفي بالمطلوب، كما كانت قدرات الحكومات على الاقتراض محدودةً بسبب أزمة الديون. لقد قاد إصدار النقود المتهور لتمويل الإنفاق الحكومي إلى فترات من التضخم الجامح في عدد من الدّول، كما هو موضح في الجدول 4.15. من السهولة التعريف بالحل الذي لجأت إليه كل من الأرجنتين، بوليفيا، البرازيل، والبيرو لمواجهة التضخم الجامح: بحيث تمثّل ذلك بتخفيض الإنفاق الحكومي وإيقاف إصدار النقود. لكن تطبيق هذا الحل كان صعباً على المدى القصير، إذا فاقت زيادة الأسعار الزيادة في الأجور. كما هو الحال غالباً في فترة إزالة التضخم، فإن متلقي الأجور يتحملون بشكل رئيس عبء تخفيض معدلات التضخم، وهم الذين يعانون من هبوط في أجورهم الحقيقية. تبعاً لذلك، ولّدت سياسات مكافحة التضخم ضائقة اقتصادية وخسرت التأييد السياسي من قبل متلقي الأجور، مما خفض شعبية الحكومة لدى جزء كبير من المواطنين.

الجدول 4.15 **معدلات التضخم 1982 - 1992**

البلد	التضخم (بالنسب المئوية) المتوسط خلال الفترة 1987-1982	المتوسط خلال الفترة 1992-1987	النسبة الأعلى خلال الفترة 1992-1982
الأرجنتين	316	447	(1989) 4924
بوليفيا	776	16	(1985) 8170
البرازيل	158	851	(1989) 1862
تشيلي	21	19	(1990) 27
كولومبيا	21	27	(1990) 32
المكسيك	73	48	(1987) 159
البيرو	103	733	(1990) 7650
فنـــزويلا	10	40	(1989) 81

كانت معدلات التضخم المرتفعة مشكلة شائعة في عقد الثمانينات من القرن الماضي.

Source: Edwards, Sebastian, *Crisis and Reform in Latin America,* 1995.

زاد افتقاد الإجماع حول أسباب التضخم من تعقيد المسألة. فبعضهم يرى أنه يعود للجمود، حيث توقع الجميع ارتفاع التضخم مستقبلاً مما دفع المنتجين لرفع الأسعار بسبب التوقع بارتفاع تكاليف المدخلات في المستقبل. تكتسب مشكلة التضخم زخماً متنامياً من تلقاء نفسها، وأدى نقص المعلومات العملية حول عمق هذه المشكلة إلى اتباع سياستين مختلفتين لمكافحة التضخم، النموذج التقليدي والنموذج غير التقليدي.

يُقلل **النموذج التقليدي orthodox model** من انخراط الحكومة في الاقتصاد. وتبعاً لذلك، فإن وصفة مكافحة التضخم تكون على الشكل التالي- خفض الإنفاق الحكومي، إصلاح النظام الضريبـــي لزيادة الالتزام وتحقيق العوائد، والحد من خلق نقود جديدة. بالإضافة إلى ذلك، ينادي النموذج غير التقليدي بتجميد الأجور والأسعار. في **النموذج غير التقليدي heterodox model**، لا يمكن فصل التوقعات التضخمية عن عملية صنع القرار الاقتصادي حيث ستستمر الأسعار بالارتفاع حتـــى في حال لجم كل من الإنفاق الحكومي وإصدار نقود جديدة. في الواقع العملي، غالباً ما تجاهلت الخطط غير التقليدية عجوزات الموازنة، التـــي كانت جزءاً من المشكلة.

طبقت البرازيل بين عامي 1986 و1992 خمس خطط، منفصلة غير تقليدية، للاستقرار بهدف القضاء على التضخم، ولم تفلح أية واحدة منها. بشكل مشابه، نجحت الخطط غير التقليدية في الأرجنتين والبيرو عام 1985 تقريباً لمدة سنة ولكنها أخفقت بعد ذلك، حيث عاد التضخم بنسبٍ أعلى مما هو متوقع. ومع ذلك، سيطرت البرازيل والمكسيك على التضخم باستخدام الوسائل غير التقليدية في نهاية المطاف.

لقد سببت مشكلة عدم التوافق بين تثبيت التضخم وسياسة أسعار الصرف إزعاجاً للعديد من الدّول. وتمثّل المكسيك نموذجاً واضحاً لهذه المشكلة والتـــي برزت من حقيقة مفادها استخدام سعر الصرف كسلاح فعّال في محاربة التضخم. حيث ثبتت عملتها المحلية بنسبة بيزو لكل دولار أمريكي في منتصف الثمانينات كجزء من إستراتيجية مكافحة التضخم. وسلكت الأرجنتين والبرازيل ذات السبيل وفق خطط الاستقرار في 1991 و1994 على التوالي. لقد أُجبر المنتجون المحليون الذين يتنافسون مع السلع الأمريكية على تجنب رفع الأسعار بهدف ضمان قدرتهم التنافسية . أكثر من ذلك، لم ترتفع أسعار المستوردات من السلع الرأسمالية الأمريكية المنشأ والتـــي كانت ضرورية للصناعة المكسيكية، مما ساعد على بقاء الأسعار المكسيكية منخفضة فيما يتعلق بالسلع التحويلية النهائية. أصبح البيزو مقوّماً بأعلى من قيمته لفترة من الزمن، حيث كان التضخم في المكسيك أعلى بقليل منه في الولايات المتحدة. في نهاية المطاف، أدى ذلك إلى عدم توازن تجاري وإلى انهيار البيزو في كانون الأول 1994، وتبعه ركود عميق في 1995. لقد سمحت المكسيك منذ 1994 بتعويم البيزو مقابل الدّولار وتوقفت محاولة استخدام سعر الصرف باعتباره مرتكزاً في مواجهة التضخم الجاري. لقد تمت مناقشة كفاح الأرجنتين لمواجهة التضخم واستخدامها لسعر الصرف في دراسة حالة واردة في الفصل الحادي عشر.

الإصلاح الهيكلي والانفتاح التجاري

تشكل سياسات الاستقرار للسيطرة على التضخم والحد من عجوزات الموازنة الضخمة جزءاً واحداً من الحزمة التـــي تتضمن أيضاً **سياسات الإصلاح الهيكلي structural reform policies**. ويتم الفصل بين نمطي السياسات من خلال الإدراك أن سياسات الاستقرار تركز على السياسات الاقتصادية الكلية- مثلاً، التضخم والموازنة الحكومية- بينما تميل سياسات الإصلاح الهيكلي باتجاه الاقتصاد الجزئي، حيث تتعامل مع مسائل تخصيص الموارد. تتضمن السياسات الأخيرة خصخصة المشاريع المملوكة حكومياً، التخفيف من الإجراءات التنظيمية، وإعادة تصميم البيئة التنظيمية للصناعات المُثقلة بالمزيد من الضوابط كخدمات التمويل، وإصلاح السياسة التجارية.

يلاحظ وجود العديد من الدوافع المعتبرة جداً فيما يتعلق بالخصخصة وإصلاح البيئة التنظيمية في اقتصادات أمريكا اللاتينية. ولكن سنركز في هذا القسم على الجانب الأكثر إثارة في الإصلاح الهيكلي حتـــى تاريخه: التكامل الاقتصادي للإقليم مع الاقتصاد العالمي. كان لدى اقتصادات أمريكا اللاتينية أكثر الأنظمة التجارية انغلاقا من بين الدّول غير الشيوعية في العالم قبل بداية أزمة الديون. عززت أزمة الديون لدى العديد من الدّول الاعتقاد القائل إن الانعزال عن الاقتصاد العالمي هو السبيل الوحيد لحماية الدّولة من الصدمات ذات المنشأ الخارجي.

كسرت تشيلي هذا الاعتقاد في السبعينات وبدأت إصلاح سياساتها التجارية. وتبعتها كل من المكسيك

وبوليفيا في 1985 و1986، وأصبح جلياً لدى دول أمريكا اللاتينية خلال 1987-1988 أن المزيد من الانفتاح التجاري هو الطريق إلى استعادة النمو الاقتصادي. في أواخر الثمانينات وبداية التسعينات، بدأت تقريباً كل دول الإقليم بتخفيض كلٍ من مستويات التعريفات والحواجز غير الجمركية (NTBs)، إضافةً إلى تقليص التباينات في معدلات التعرفة حسب الصناعات والسلع. يُظهر الجدول 5.15 التغيرات الحاصلة في التعريفات بين منتصف الثمانينات، عندما بدأت الإصلاحات، وبداية التسعينات وما بعد ذلك. لقد كانت التخفيضات في الحواجز غير الجمركية كالحصص ومتطلبات تراخيص الاستيراد مفاجئةً أكثر من التغيّرات الحاصلة في التعريفات والتـــي كانت كبيرة، حيث ألغت العديد من الدّول كل أو معظم هذه الحواجز. لقد تم تطبيق معظم التغيّرات في التعريفات والقيود غير الجمركية في بداية التسعينات، وبدأت الدّول بالتحول إلى أشكال بديلة من انفتاح الأسواق.

الجدول 5.15 متوسط معدلات التعرفة الجمركية، بالنسب، لمجموعة مختارة من الدّول

	1985	1992	2010
الأرجنتين	28	14	11
البرازيل	80	23	13
تشيلي	36	11	5
كولومبيا	83	12	11
المكسيك	34	14	7
البيرو	64	18	5
فنـــزويلا	30	17	13

خفضت دول أمريكا اللاتينية الحواجز التجارية بشكل كبير، بما فيها التعريفات الجمركية. وتمت معظم التخفيضات في الفترة 1985–1995

Source: Sebastian Edwards, *Crisis and Reform in Latin America;* World Bank, *World Development Indicators.*

تكمن الأهداف الثلاثة الرئيسة لإصلاح التجارة في تخفيض التحيّز ضد الصادرات الموجود في السياسات التجارية التـــي كانت تفضل الإنتاج للأسواق المحلية أكثر من الأسواق الخارجية، وفي رفع معدل نمو الإنتاجية، وفي تحسين وضع المستهلكين من خلال تخفيض التكلفة الحقيقية للسلع التجارية. وكاستجابة للتغيرات في السياسة التجارية، نشط معدل نمو الصادرات في معظم الدّول، في حين ازدادت الصادرات غير التقليدية بشكل مفاجئ. أكثر من ذلك، ارتفعت الإنتاجية في أغلبية الدّول التـــي لديها بيانات تتعلق بذلك. ويعود ارتفاع الإنتاجية على الأقل بشكل جزئي إلى الانفتاح التجاري نتيجةً لانتقال التكنولوجيا، تحسين مناخ الاستثمار، والضغوط على الشركات المحلية للإبقاء على قدرتها التنافسية.

دراسة حالة

التكتلات التجارية الإقليمية في أمريكا اللاتينية

يوجد العديد من الاتفاقيات التجارية الإقليمية في أمريكا اللاتينية والتـي يعد بعضها من أقدم الاتفاقيات الموجودة. تم توقيع الموجة الأولى من الاتفاقيات التجارية في الستينات، حيث أدرك بريبش Prebisch وآخرون أن استراتيجيات تصنيع بدائل المستوردات ألغت إمكانية الاستفادة من اقتصاديات الحجم ومن زيادة الإنتاجية المرافقة لها. مع استمرار قصر الإنتاج للسوق المحلية، لم تعد معظم القطاعات كبيرة بما يكفي للاستثمار في أنشطة البحوث والتطوير وأيضاً للتنافس على الصعيد الدّولي وكان الحل بتشجيع اتفاقيات التجارة الإقليمية كالسوق المشتركة لأمريكا الوسطى (1961)، رابطة الكاريبي للتجارة الحرة (1966، تسمى الآن *الجماعة الكاريبية والسوق المشتركة*) واتفاقية الأندين (1969، وتسمى الآن *جماعة الأندين*). تتوضّح أهداف هذه الاتفاقيات في الجدول 6.15. وفي حين منحت هذه الاتفاقيات مزايا تجارية للشركات المتوطنة في البلدان الأعضاء، فإنها لم تعدل الأنماط التجارية بشكل كاف ولم تزد التدفق التجاري ضمن الإقليم. قاومت الدّول الضغوط لجهة تخفيض تعريفاتها، كما فقد الدفع باتجاه المزيد من الانفتاح التجاري زخمه ضمن التكتل التجاري. وأصبحت الاتفاقيات مجرد حبر على ورق مع حلول الثمانينات وأصبح تأثيرها ضئيلاً على البلدان الأعضاء.

الجدول 6.15 **الكتل التجارية الإقليمية**

	السنة	الأعضاء	الأهداف
جماعة الأندين	1969	بوليفيا، كولومبيا، الإكوادور، البيرو	إقامة اتحاد جمركي
جماعة الكاريبي (CARICOM)	1973	أنتيغوا وباربودا، الباهاماس، باربادوس، بيليز، دومينكا، غرينادا، غويانا، هاييتي، جامايكا، مونتسيرات، سانت كيتس ونيفيس، سانت لوسيا، سانت فنسنت وغرينادين، سورينام، وترينيداد وتوباغو	إقامة اتحاد جمركي
السوق المشتركة لأمريكا الوسطى	1961	كوستاريكا، السلفادور، غواتيمالا، هندوراس، نيكاراغوا	إقامة اتحاد جمركي
اتفاقية التجارة الحرة بين أمريكا الوسطى وجمهورية الدومينيكان (DR-CAFTA)	2005	كوستاريكا، جمهورية الدومينيكان، السلفادور، غواتيمالا، هندوراس، نيكاراغوا، الولايات المتحدة	إقامة منطقة تجارة حرة
الميركوسور	1991	الأرجنتين، البرازيل، الباراغواي، الأوراغواي	إقامة اتحاد جمركي
نافتا	1994	كندا، المكسيك، الولايات المتحدة	إقامة منطقة تجارة حرة

مع بداية الإصلاحات التجارية في منتصف – إلى أواخر الثمانينات، أصبحت الاتفاقيات التجارية الإقليمية شائعة. وكان للمكسيك قصب السبق بإعلانها في 1989 السعي إلى اتفاقية تجارة حرة مع الولايات المتحدة. لقد بدا أن الاتفاقيات التجارية تحقق الآمال بجذب الاستثمارات الأجنبية وزيادة الولوج إلى الأسواق والتعدد المحتمل في الشركاء التجاريين، إضافة إلى تحقيق اقتصاديات الحجم. بعد مرور سنتين على بدء مفاوضات اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA)، وقعت

كل من البرازيل، الأرجنتين، البارغواي، والأوراغواي، معاهدة أسونسيون Treaty Asuncion مؤسسةً بذلك السوق المشتركة للجنوب أو ما يعرف بالميركوسور MERCOSUR. وفي حين كانت الميركوسور في بداية عهدها، وقعت كل من المكسيك، كندا، والولايات المتحدة اتفاقية نافتا (NAFTA) في عام 1994، وأصبحت اتفاقية الأنديز في عام 1996 تُعرف بجماعة الأنديز.

بدأ تطبيق اتفاقية نافتا في الأول من كانون الثاني عام 1994 بين كل من المكسيك، كندا، والولايات المتحدة. وفي كانون الأول من نفس العام أعلن قادة أربع وثلاثين دولة في النصف الغربي من الكرة الأرضية التزامهم بـــ **اتفاقية التجارة الحرة للأمريكيتين (FTAA) Free Trade Area of the Americas** بحلول 2005 على أبعد تقدير. تلاشت فكرة FTAA في عام 2002، ولكن استمرت دول أمريكا اللاتينية بتوقيع اتفاقيات ثنائية وأُخرى متعددة الأطراف. تشير تقارير منظمة الدّول الأمريكية (OAS) Organization of American States إلى توقيع دول أمريكا اللاتينية اثنتين وأربعين اتفاقية تجارة حرة وأربع وثلاثين اتفاقية تجارة جزئية، داخل وخارج الإقليم، وذلك إضافة إلى الاتحادات الجمركية الأربعة الواردة في الجدول 6.15 يمكن الحصول على تفاصيل كاملة عن كل هذه الاتفاقيات على الموقع الالكتروني لنظام معلومات التجارة الخارجية المتعلق بـــ OSA http://www.sice.org.

الجيل التالي من الإصلاحات

يتداخل إجماع واشنطن مع سياسات الاستقرار والإصلاح الهيكلي، ويشار عادة إلى هذا المزيج بالليبرالية الجديدة. ويُعدّ كلٌّ من إجماع واشنطن والليبرالية الجديدة مفاهيم سلبية في كل أمريكا اللاتينية، ويعود ذلك بشكل رئيس إلى ما نجم عن الإصلاحات في العقدين الأخيرين من عدم التأكد والتغيير، بل ولأن هذه الإصلاحات لم تفِ بتوقعاتها حول النمو والازدهار. ربما ساعد المفهوم الضيق لإجماع واشنطن بعض الدّول في إنهاء التضخم الجامح أو الخروج من عجوزات الموازنة ولكنه لم يحل بعض المشاكل الملحة والأساسية طويلة الأجل. استمرت كل من معدلات النمو غير الملائمة، تعميق هوة اللامساواة، الحساسية للأزمات الاقتصادية الكلية، والتقلبات، وفي استمرار التسبب بالإزعاج لمعظم دول الإقليم. ارتفعت معدلات النمو بعد الإصلاحات في الثمانينات والتسعينات، ولكنها بقيت أقلَّ من تعطي الكثير من الأمل، في وقت كان من الصعب فيه تلمس تغيير في الفقر ومستويات اللامساواة. بدأ المحللون في منتصف التسعينات الحديث عن "إصلاح الإصلاحات" و"الجيل الثانـــي من الإصلاحات"، في حين قاد الامتعاض العام حول فقدان بذور التحسن في العديد من الدّول إلى خيبة أمل واسعة من الإصلاحات. انتخبت عدة دول (البرازيل، فنـــزويلا، بوليفيا، الإكوادرو، ونيكاراغوا) قادة وعدوا بإنهاء الإصلاحات أو على الأقل بتعديلها، في حين تنوعت السياسات الجديدة، ظهر هناك عنصر قوي من التيار القومي والميل نحو الحد من السياسات المحابية للسوق. دعا بعض القادة، كهوغو تشافيز في فنـــزويلا، إلى خلق كتلة اشتراكية في أمريكا اللاتينية ورفض كامل الإصلاحات التـــي تمّت في العقدين الأخيرين.

بدأ بعض الإصلاحيين المعتدلين بتطوير جيلٍ ثانٍ من الإصلاحات تأخذ في حسبانها مؤسسات الإقليم، وتعالج مشاكل اللامساواة الاجتماعية والاقتصادية. وكان هدف الإصلاحيين يتمثّل في تطوير نظام اقتصادي

أكثر شمولية من خلال خلق فرص للفئات المهمّشة، وجعل الدّول أقل عرضة للأزمات الاقتصادية الكلية، وأيضاً لخلق مرونة أكبر من خلال معالجة الجمود المؤسساتي والقانوني. فعلى سبيل المثال، لا يوجد عنوان (بريدي) رسمي للعديد من الشركات ومنشآت الأعمال الفردية أو حتى المنازل، مما استحال مع هذه الحالة استخدام هذه الأصول كضمانات للحصول على قروض، أو المشاركة في نظام التمويل الرسمي. في الحقيقة، تم الحد من النمو من خلال عدم المشاركة الاقتصادية الكاملة لجزء من قطاع الأعمال صغير الحجم. لذا كان يتوجب إعادة تنظيم وتبسيط الإجراءات الروتينية، بالإضافة إلى إعادة تنظيم الهيكل القضائي بهدف مقابلة احتياجات الأفراد والشركات الصغيرة أكثر من تلبية احتياجات الشركات الكبيرة والمصالح السياسية للفئات النافذة. بشكل مشابه، برزت الحاجة إلى العمل على إصلاح قوانين الإفلاس لتشجع على المخاطرة، وسياسات المنافسة بهدف كسر الاحتكارات، والإشراف على القطاع المالي للحد من المخاطر غير الضرورية وغير المرغوبة.

كما طُرحت على الطاولة آليات معالجة التوزيع المريع غير العادل للدخل. في بعض الدّول، حجب تاريخ طويل من التهميش الفرص الاقتصادية عن فئات معينة بما فيها السكان الأصليون، الأفارقة الأمريكيون، ومزارعو الكفاف المنعزلون. بالرغم من الاختلاف الكبير في الظروف، تتشارك معظم دول الإقليم في سمة ارتفاع اللامساواة في توزيع الدخل أكثر من أي إقليم آخر في العالم. تتمثّل آليات معالجة اللامساواة في زيادة التركيز على التعليم الابتدائي والرعاية الصحية للأطفال، بالإضافة إلى مجموعة من السياسات الاجتماعية يطلق عليها **التحويلات النقدية المشروطة (CCT) conditional cash transfers**. بدأت التحويلات النقدية المشروطة CCT في البرازيل والمكسيك وامتدت لتشمل أكثر من سبع عشرة دولة. تتنوع هذه البرامج من حيث الحجم والإدارة، ولكن في كل الحالات، تتلقى الأسر منحة شهرية صغيرة مشروطة بذهاب الأطفال إلى المدارس، وغالباً ما تتطلب أيضاً القيام بفحوصات طبية وأخذ اللقاحات بشكل منتظم. وتكمن الفكرة وراء هذه البرامج في أن حصول الأهالي على حافز مالي يزيد من احتمال إرسال أطفالهم إلى المدارس. ويقدم هذا الحافز علاوة إضافية لتعويض أية أجور ضائعة قد تنجم عن الذهاب إلى المدرسة بدلاً من ممارسة العمل. وتظهر الأبحاث المبكرة، حول فعالية هذه البرامج، ارتفاعاً في ارتياد المدارس الابتدائية وانخفاضاً بسيطاً في اللامساواة الاقتصادية.

بعد مرور عشرين عاماً، أصبح عدد قليل من الدّول، بما فيها المكسيك وتشيلي، من أكثر الدّول في العالم انفتاحاً وتوجهاً نحو الخارج. شهدت أمريكا اللاتينية، في فترة زمنية قصيرة، انتقالاً تاريخياً من إقليم مغلق، موجه نحو الداخل إلى واحد من أكثر الأقاليم انفتاحاً وتوجهاً نحو الخارج. تطلب هذا الانتقال تغييرات أساسية في السياسة الاقتصادية وفي تفكير السياسيين والمواطنين. في العديد من الحالات، لم يكن لدى الإقليم خيارٌ لأن إستراتيجية تصنيع بدائل المستوردات كانت متعثرة وغير قادرة على الخروج من أزمة الديون في الثمانينات. لم تكن نتائج هذه الإصلاحات مرضية حتى الآن، ولكنها ألقت الضوء على ضرورة أن يأخذ الإصلاحيون، في

سعيهم للوصول إلى منابع التنمية الاقتصادية في بيئة عالمية أكثر اندماجاً، أن يأخذوا في اعتبارهم الاقتصاد فقط.

دراسة حالة

النموذج التشيلي

عانت المكسيك من الديكتاتورية الوحشية في السبعينات والثمانينات. حيث وصل الجنرال Augusto Pinochet إلى السلطة في عام 1973 إثر انقلاب عسكري أطاح بحكومة سلفادور ألليندي المنتخبة ديموقراطياً. لقد سجن وعذّب بينوشيه أعداداً غير معروفة من المواطنين التشيليين، وقتل نحو ألفين إلى ثلاثة آلاف تقريباً. كان قومياً متطرفاً يلمّ بالقليل من الاقتصاد، وكان يفضّل المستشارين الذين لم يكن لهم علاقات مع الحكومات السابقة. بعد فشل أول مستشار اقتصادي له، قام باختيار مجموعة من الاقتصاديين التشيليين الذين كانوا خارج المؤسسة السياسية للبلد والذين تلقوا تدريباً في جامعة شيكاغو التي كانت معروفة بتبنيها لإيديولوجية السوق الحر. وعُرف هؤلاء المستشارون بفتيان شيكاغو Chicago Boys.

عمل فتيان شيكاغو على إنهاء سياسة تصنيع بدائل المستوردات بسرعة. وقاموا سريعاً بخصخصة المصارف، شركات النحاس، وشركات أُخرى سبق تأميمها. كما خفضوا التعريفات الجمركية بشكل حاد، وأنهوا معظم متطلبات الحصول على إجازات الاستيراد، وفتحوا الاقتصاد التشيلي على العالم. تم تخفيض الإعانات الزراعية وتفكيك الدعم الحكومي. بدأ الاقتصاد الذي كان غارقاً بأزمته بالنمو بعد سنتين من تولي بينوشيه سدة الرئاسة وبعد الركود الكارثي في 1975. لكن هذا النمو كان سراباً، وانهار الاقتصاد التشيلي بعد بداية الركود العالمي في أوائل الثمانينات. أُعيد تأميم المصارف وتم التراجع عن العديد من الإصلاحات التجارية.

بعد مضي سنتين على الأزمة، عاد الاقتصاد إلى التعافي في عام 1984. في هذا الوقت، طبق فتيان شيكاغو نموذجاً أكثر براغماتية في صنع السياسات، وحافظ النمو على قوته حتـــى نهاية الثمانينات. مع حلول عام 1990، غادر بينوشيه السلطة وتم استعادة الديموقراطية. وصل تحالف أحزاب الوسط واليسار إلى السلطة، والذي عُرف بالتحالف Concertación، وبقي في الحكم حتى 2010. وخلال هذه الفترة، تم التناوب على الرئاسة بين الحزب الديموقراطي المسيحي الوسط والاشتراكيين اليساريين، مع ثبات نسبي في السياسة الاقتصادية. يقول ريكاردو لاغوس، رئيس التحالف الاشتراكي من 2000 إلى 2006.

> *أعتقد جازماً.... أنّ امتلاك سياسة اقتصادية متينة ليست مسألة أحزاب في جناح اليمين أو في جناح اليسار، إنها ببساطة سياسات اقتصادية متينة– الآن، لقد استغرق وقتاً لنتعلم ذلك.*

طبقت تشيلي طيفاً واسعاً من إصلاحات السوق في ظل حكم كل من فتيان شيكاغو وديكتاتورية بينوشيه الوحشية والتحالف آنف الذكر. قدمت تلك الحكومات قسائم مدرسية لدعم الطلاب وليس لدعم المدارس. كما أسست نظاماً لحسابات التقاعد الفردية، يديرها العمال، على غرار الصناديق التعاونية المشتركة، كما أنشأت بُنى تحتية كالطرق، ولكن بسبب ضعف الموازنة لجأت الحكومة إلى نظام الطرق مدفوعة الأجرة وعهدت إلى القطاع الخاص بإنشائها. كما طبقت تعرفة موحدة على كل السلع وبالتالي لم تعمل على إعادة توجيه الاستثمارات بين القطاعات، وخفضت التعريفات الجمركية بشكل بطيء مع مرور الزمن.

أبقت الحكومات اللاحقة لديكتاتورية بينوشيه، حتى في فترة تولي الاشتراكيين للرئاسة، على العديد من سياسات اقتصاد السوق. ولكن تلك الحكومات أضافت مبادرات جديدة بهدف تقديم عدالة اجتماعية أكبر. تم توسيع الرعاية الصحية بالتوازي مع صناديق التقاعد للأشد فقراً، كما تمت زيادة الإنفاق على البنى التحتية لربط البلاد مع بعضها بعضاً وزيادة حركة انتقال

البضائع والخدمات والناس. هبطت معدلات الفقر، وازدادت الدخول، وأصبحت تشيلي نموذجاً يُحتذى به. يصف لاغوس، رئيس التحالف الاشتراكي، رؤية الحكومة كالتالي:

> *ثمة شيء واحدٌ ليقال، " انظر، لدينا اقتصاد سوق." إنها قصة مختلفة لتروى،" أنا لا أريد مجتمع السوق." أعتقد أنها مسألة غاية في الأهمية في يومنا هذا على الصعيد العالمي. من المسلّم به أننا نعيش عالماً يحكمه السوق ويقوم بتخصيص الموارد فيه، ولكن يبقى المواطن محور الاهتمام عندما يتعلق الأمر بتخصيص الموارد في مجال السلع والخدمات العامة.*

ملخص

- لقد كانت أمريكا اللاتينية أحد أسرع الأقاليم نمواً في العالم خلال القرن التاسع عشر. ولكن توقف هذا النمو في ثمانينات القرن المنصرم، وعاود انطلاقه في أواخر الثمانينات وبداية التسعينات.
- حتى بداية الإصلاحات الأخيرة، ركّز النمو الاقتصادي في أمريكا اللاتينية على التنمية الموجهة نحو الداخل أكثر من تلك الموجهة نحو الخارج. ولكن تراجعت الإنتاجية في قطاع زراعة الكفاف مقارنة مع النمو الإجمالي، مما أدى إلى تزايد معدلات الفقر في المناطق الريفية أكثر من المناطق الحضرية.
- تم تبني إستراتيجية التنمية الأولى في ثلاثينات وأربعينات وخمسينات القرن الماضي. وأُطلق عليها تسمية *تصنيع بدائل المستوردات*، والتي ركزت على تنمية الصناعات الموجهة للداخل بهدف إنتاج سلع بديلة للمستوردات. وقد تم تفضيل نموذج التنمية هذا للاعتقاد بأن أمريكا اللاتينية قد تعاني من تناقص مستدام في حدود التبادل التجاري لجهة صادراتها من السلع الأولية. ومن الممكن أن يُخفّض تصنيع بدائل المستوردات الحاجة للقطع الأجنبي للمستوردات، وبالتالي يصبح الإقليم أقل حساسية للصدمات الاقتصادية الخارجية.
- كان النمو الاقتصادي مقبولاً وفق إستراتيجية تصنيع بدائل المستوردات ولكن قاد ذلك في نهاية المطاف إلى عدم كفاءة قطاع الصناعة التحويلية، وبروز سلوك نهج انتهاز– الريع بشكل هائل، والميل بشكل دائم للمغالاة في سعر الصرف، وإلى تركيز الموارد في المناطق الحضرية بشكل كبير.
- غالباً ما قادت إستراتيجية تصنيع بدائل المستوردات (ISI) إلى وضع أسوأ وزيادة الاتجاهات نحو انتخاب الشعبويين الاقتصاديين أو دعمهم. فضّل الاقتصاديون الشعبويون النمو الاقتصادي وإعادة التوزيع في حين تجاهلوا في النهاية المعوقات الاقتصادية مثل عجوزات الموازنة الحكومية ونقص الاحتياطيات الدّولية من القطع الأجنبي.
- ولّدت الشعبوية الاقتصادية عدم استقرار الاقتصاد الكلي وقادت غالباً إلى التضخم الجامح وإلى هبوط الأجور الحقيقية.
- أصابت أزمة المديونية التي بدأت في عام 1982 كل دول إقليم أمريكا اللاتينية، حتى تلك التي لم تكن مديونيتها عالية أو تعاني من مشاكل في الديون. وكنتيجة للأزمة أصبح الاقتراض الدّولي صعباً للغاية.
- يكمن السبب الرئيس لأزمة المديونية في زيادة الإقراض خلال السبعينات وفي الصدمات الخارجية الناجمة عن أسعار الفائدة العالية وانخفاض أسعار السلع الأولية، وبشكل خاص النفط. لقد جعل فشل السياسات الاقتصادية الكلية العديد من حكومات أمريكا اللاتينية خلال أواخر السبعينات وبداية الثمانينات من هذا الإقليم حساساً

للصدمات بشكل أكبر.

- أدت أزمة الديون إلى نمو سلبي في كل الإقليم خلال معظم الفترة الممتدة من 1982 إلى 1987. وأصبحت الحاجة إلى إصلاح جذري، في السياسة الاقتصادية الكلية لمعظم الحكومات، واضحةً خلال 1987- 1988.
- لقد انخرطت حكومات أمريكا اللاتينية في إصلاح السياسات الاقتصادية بشكل جدي منذ منتصف الثمانينات حتى الآن. وحاولت الإصلاحات بداية خلق الاستقرار الاقتصادي الكلي عبر السيطرة على التضخم وتخفيض عجوزات الموازنة. وتبع ذلك إصلاحات هيكلية عملت على الانفتاح التجاري، الخصخصة، وأعادت تنظيم وتخفيف عبء البيئة التنظيمية.
- عاد النمو إلى معظم دول أمريكا اللاتينية، ولكن شاع عدم الرضا عن الإصلاحات الاقتصادية. فقد كانت مستويات خلق فرص العمل أقل من المرغوب واستمر عدم المساواة وكان النمو الاقتصادي تحت المعدل المطلوب لتخفيض الفقر بشكل ملموس.

المفردات

خطة بيكر Baker Plan

خطة برادي Brady Plan

التحويلات النقدية المشروطة
conditional cash transfers (CCT)

اللجنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية (ECLA)
Economic Commission on Latin America (ECLA, or CEPAL in Spanish)

الشعبوية الاقتصادية economic populism

تشاؤم التصدير export pessimism

منطقة التجارة الحرة الأمريكية (FTAA)
Free Trade Area of the Americas (FTAA)

النموذج غير التقليدي heterodox model

استراتيجية تصنيع بدائل المستوردات (ISI)
Import-substitution industrialization (ISI)

العقد الضائع Lost Decade

فشل السوق market failure

النموذج الليبرالي الجديد أو الليبرالية الجديدة
Neoliberal model or neoliberalism

النموذج التقليدي orthodox model

سياسات الإصلاح الهيكلية structural reform policies

حدود التجارة terms of trade (TOT)

إجماع واشنطن Washington Consensus

أسئلة الدراسة

1. ما هي السمات الرئيسة للنمو الاقتصادي في أمريكا اللاتينية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية حتى أزمة الديون في ثمانينات القرن المنصرم؟
2. ما هي إستراتيجية تصنيع بدائل المستوردات؟ اشرح أهدافها ووسائلها.
3. ما هي أهم الانتقادات لاستراتيجية تصنيع بدائل المستوردات؟ وهل فشلت هذه الإستراتيجية؟
4. صِف الدورة النموذجية للشعبوية الاقتصادية. ولماذا تركت انطباعاً سيئاً لدى داعميها بعد بدء دورتها؟
5. اشرح كيف قادت سياسات الشعبوية الاقتصادية عادة إلى أسعار صرف مُغالى بها، وإلى عجز تجاري كبير.
6. ما هي الأسباب المباشرة لأزمة الديون؟ وكيف استجابت الولايات المتحدة ودول صناعية أُخرى لها؟

7. لماذا أدت أزمة ديون أمريكا اللاتينية خلال الثمانينات إلى الركود في كل دول المنطقة؟

8. ما هو الفرق بين سياسات الاستقرار وسياسات التكيف الهيكلي؟ أعطِ مثالاً عن كل منهما.

9. ما هي الليبرالية الجديدة؟ ولماذا يعدها بعضهم مفهوماً سلبياً.

10. ماذا كان محتوى الإصلاح التجاري في أمريكا اللاتينية أواخر الثمانينات والتسعينات من القرن المنصرم؟ وما هي الإجراءات التي تم اتخاذها لتحقيق الأهداف المرغوبة؟

الفصل

16 النمو الموجّه نحو الصادرات في آسيا الشرقية

الأهداف التعليمية

بعد دراسة الفصل 16، سيكون باستطاعة الدارسين:

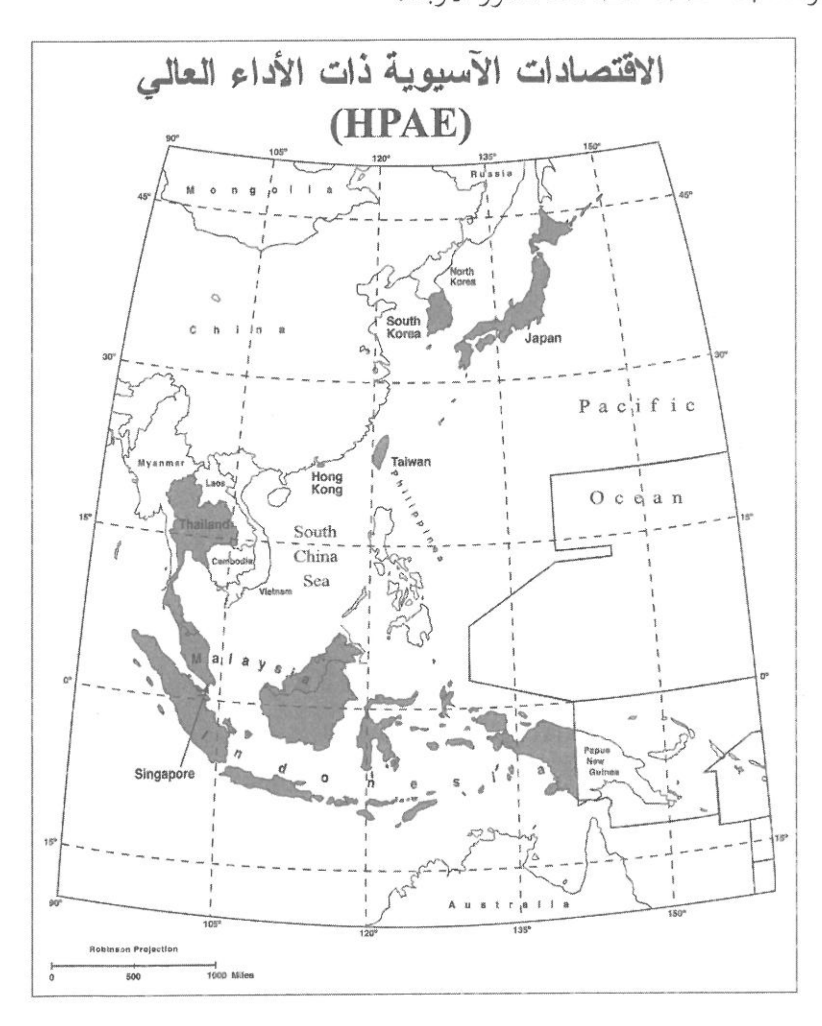
- تعداد خمس خصائص عامة عن النجاح في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي.
- وصف كيفية دعم البيئة المؤسساتية لعملية النمو الاقتصادي.
- تحليل درجة الانفتاح في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي.
- شرح إيجابيات وسلبيات الفكرة القائلة بأنّ السياسات الصناعية قد توافقت مع النجاح في آسيا الشرقية.
- تقييم سياسات دعم الصادرات والجدل الدائر حول ملاءمة هذه السياسات لدول أُخرى.
- تعريف الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج وشرح سبب استخدام الاقتصاديين لهذا المصطلح لفهم ما إذا كان النمو الاقتصادي في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي مشابه للنمو الاقتصادي في الأنحاء الأُخرى من العالم.

مقدمة: الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي

تعد قضية النجاح لعدد من الاقتصادات الآسيوية واحدةً من أكثر القصص الاقتصادية إمتاعاً وأهميةً. سننظر في الفصل السابع عشر بشكلٍ أدق إلى حالة كل من الصين والهند وغيرها من الأسواق الناشئة، لكن سيكون التركيز في هذا الفصل على مجموعة الدّول التـــي يُطلق عليها البنك الدّولي تسمية **الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي high-performance Asian economies (HPAE)**. تضم هذه المجموعة الدّول التالية: هونغ كونغ (هي الآن جزء من الصين لكنّها كانت محمية بريطانية حتـــى الأول من تموز 1997)، اندونيسيا، اليابان، ماليزيا، سنغافورة، كوريا الجنوبية، تايوان، وتايلاند. تختلف هذه الدّول عن بعضها من حيث مستويات المعيشة، لكنّها تشترك في توجهها الخارجي الذي يراه الكثير من المراقبين عاملاً أساسياً وراء معدلات نموها الاقتصادي المرتفعة وتراجع الفقر فيها. لقد أثّرت تجارب هذه الدّول ونجاحاتها النسبية في السياسة الاقتصادية حول العالم.

قبل المتابعة من المفيد شرح بعض المصطلحات المستخدمة لوصف هذا الجزء من العالم. **النمور الأربعة Four Tigers** هو الاسم الشائع لمجموعة بلدان بدأت فترةً من النمو الاقتصادي السريع بعد فترةٍ قصيرة من انطلاقة اليابان في الخمسينات من القرن العشرين. تضم هذه المجموعة المدينتين-الدّولتين هونغ كونغ

وسنغافورة، وكوريا الجنوبية وتايلاند ويُشار إليها أحياناً *بالتنينات الأربعة* *Four Dragons* أو *التنينات الصغيرة* *Little Dragons* وجميعها مُصنفة من قبل البنك الدّولي ضمن مجموعة الدّول مرتفعة الدخل. **الاقتصادات المُصنّعة حديثاً** **newly industrializing economies, or NIE** هو اسم مجموعة أُخرى أوسع وليست محصورة بآسيا الشرقية. تُعد كلٌ من إندونيسيا وماليزيا وتايلاند من الاقتصادات المصنّعة حديثاً الموجودة ضمن مجموعة الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي. يمكن عد الصين من الاقتصادات المصنّعة حديثاً لكن عادةً ما توضع في مجموعةٍ خاصة بها بسبب حجمها وطابعها الشيوعي. بدأت كل الاقتصادات المصنعة حديثاً معدلات نموها الاقتصادي المرتفعة بعد انطلاقة اقتصادات النمور الأربعة.



يتفق الاقتصاديون فيما بينهم حول عدة حقائق فيما يتعلّق بالاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي ونجاحها الاقتصادي. أولاً، كانت هذه الدّول حريصةً على المحافظة على اقتصاداتٍ كلية مُستقرة. ثانياً، كان

لدى هذه الدّول التزاماتٌ قوية وموثوقة بالتشارك في فوائد النمو الاقتصادي، جزئياً من خلال تأمين وصولٍ موسّع إلى خدمات الرعاية الصحية، التعليم، والسكن. مكّنت هذه السياسات وغيرها هذه الدّول من تنمية قوة عملٍ ماهرة وعالية التعليم لها جاذبة كبيرة عند الشركات متعددة الجنسيات. ثالثاً، قامت هذه الدّول بتشجيع صادرتها لكنها بقيت أكثر انفتاحاً على المستوردات من أغلب الدّول النّامية الأُخرى. أمّنت الصادرات العوائد من القطع الأجنبـي ودفعت الشركاتَ إلى إنتاج منتجاتٍ منافسة، في حين جلبت المستوردات تكنولوجيا ومنتجات حديثة.

ما تزال بعض الاستفسارات حولٍ تجربة الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي بحاجة إلى إجابة. مثلاً، لم تتضح بعد أهميةُ السياسات الصناعية أو الاستهداف الصناعي. هل كانت هذه السياساتٌ عرضيةً طارئة أم كانت فعّالةً في تحقيق النمو الاقتصادي؟ تدور سلسلةٌ من الأسئلة الأُخرى حول تطبيق سياساتٍ حكومية تدخلية وتجنّب عمليات انتهاز الريع. بشكل أكثر تحديداً، هل تمكنت دول مجموعة الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي من تجنّب مشكلة انتهاز الريع بوساطة التدخلات الحكومية المتعددة في النشاط الاقتصادي؟ يجادل بعض الاقتصاديين بأنّ هذه الدّول لم تتجنب هذه المشكلة، وأنّها أحد الأسباب وراء انهيار القطاع المالي في عدة بلدان منها خلال صيف وخريف عام 1997. هل تمثّل "معجزة آسيا الشرقية" نموذجاً جديداً للنمو الاقتصادي، أم هل تتبع دول الاقتصادات الآسيوية المصنّعة حديثاً بشكل أساسي نفس المسار الذي اتبعته الولايات المتحدة وغيرها من الدّول الصناعية لتحقيق دخولٍ مرتفعة؟ أخيراً، هل يمكن تبنـي نموذج هذه الدّول في تشجيع الصادرات في أماكن أُخرى، أم هل يقود هذا النموذج، بشكلٍ محتوم، إلى ذلك الشكل من عدم التوازنات العالمية المسؤولة جزئياً عن الكساد العالمي الذي بدأ في عام 2008؟

يُعالج هذا الفصل هذه الأسئلة وغيرها من خلال شرح القضايا المتعلقة بنجاحات اقتصادات آسيا الشرقية ذات النمو العالي. بشكلٍ خاص، تمّ التركيز على المقارنة مع أمريكا اللاتينية، جنباً إلى جنب مع التبادل التجاري لآسيا الشرقية والعلاقات الاقتصادية الدّولية؟

السكان، الدخل والنمو الاقتصادي

يُوضّح الجدول 1.16 حجم ومستويات الدخل في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي وكذلك في عدة اقتصادات آسيوية كبيرة أُخرى. يُعد نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي مرتفعاً في كلٍ من سنغافورة، اليابان، هونغ كونغ، تايوان، وكوريا الجنوبية. بدأت الدّول الثلاث الأُخرى، تايلاند، ماليزيا وإندونيسيا مرحلة النمو الاقتصادي السريع لاحقاً وهي تتأخر إلى حد كبير عن الدّول الخمس الأُخرى.

يبين الجدول 2.16 أنّ الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي إلى جانب اقتصادات آسيوية أُخرى كانت من بين الاقتصادات الأسرع نمواً في العالم بين عام 1980 ونهاية التسعينات من القرن العشرين. استمر النمو قوياً منذ ذلك الحين، لكن بدأت أيضاً اقتصاداتٌ أُخرى بالنمو سريعاً. تُعد معدلات النمو الاقتصادي المرتفعة

سمةً هامة لهذا الإقليم وكذلك سبباً رئيساً وراء جذب آسيا الشرقية للانتباه. كما يُؤهل النمو الاقتصادي للصين هذا البلد أيضاً ليكون عضواً في نادي "الأداء العالي"، لكن الفروقات في سياساتها وقوانينها تجعلها مختلفة عن الاقتصادات الآسيوية الأُخرى، كما يبين الجدولان 1.16 و2.16.

ملاحظة حول هونغ كونغ

في الأول من تموز من العام 1997 أعادت بريطانيا رسمياً مستعمرة هونغ كونغ إلى الصين بعد أكثر من 150 سنةً من الحكم البريطاني. تعهدت الصين بإتباع سياسة "بلد واحد بنظامين" في علاقاتها مع هونغ كونغ. من الناحية العملية يعني ذلك أنّ الصين ستسمح لهونغ كونغ بالاحتفاظ بعملتها، ستحد من الهجرة بين هونغ كونغ والصين، وستحاول عموماً المحافظة على النظام الحالي لهونغ كونغ. يتم معاملة الإحصاءات الخاصة بكل من هونغ كونغ والصين بشكلٍ منفصل.

الجدول 1.16 **السكان والناتج المحلي الإجمالي للاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي، 2011**

	عدد السكان (مليون)	الناتج المحلي الإجمالي (مليار دولار أمريكي)	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (دولار أمريكي – بمكافئ القوة الشرائية)
الدّول الآسيوية ذات الأداء العالي (HPAE)			
هونغ كونغ، الصين	7.1	243.3	49,137
اليابان	127.8	5,869.4	34,740
إندونيسيا	241.0	845.7	4,666
جمهورية كوريا	9.0	1,116.2	31,714
ماليزيا	28.7	278.7	15,568
سنغافورة	5.2	259.4	59,711
تايوان، جمهورية الصين	23.2	466.8	20,120*
تايلاند	64.1	345.6	9,936
دول أُخرى			
الصين	1,348.1	7,298.1	8,382
الفيلبين	95.9	213.1	4,073
فيتنام	89.3	122.7	3,359

حققت دول الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي، باستثناء إندونيسيا، مستوىً متقدماً من النجاح الاقتصادي والعديد منها التحقت بمرتبة الدّول ذات الدخل المرتفع.

Source: IMF, World Economic Outlook Database

* حسبت من قبل المترجم.

وفقاً "القاعدة الـــ 72" إذا نما متغير ما (الدخل مثلاً) بمعدل X هذا يعنـــي أنّ قيمة هذا المتغير ستتضاعف في $72/X$ سنة. بمعنـــى آخر، يعنـــي أنّ معدل النمو الاقتصادي السنوي لكوريا الذي بلغ 7.2 بالمئة سنوياً خلال الفترة بين 1980 و1995 قد أدى إلى مضاعفة نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي خلال عشر سنوات (72/7.2). يبين الجدول 2.16 معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد في الدّول ذات الدخل العالي. كما يظهر من الجدول، تجاوزت معدلات النمو في كل من الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي متوسط مثيلتها في الدّول ذات الدخل المرتفع، باستثناء اليابان، التـــي مرت في عقدٍ من عدم النمو خلال حقبة التسعينات من القرن العشرين.

الجدول 2.16 **متوسط النمو السنوي للناتج المحلي الإجمالي الفردي الحقيقي، 1980-2010**

	1980 – 1995	1995 – 2010
الدّول الآسيوية ذات الأداء العالي		
هونغ كونغ، الصين	4.8	2.6
اليابان	2.6	0.7
إندونيسيا	4.9	2.4
جمهورية كوريا	7.2	3.7
ماليزيا	4.3	2.5
سنغافورة	5.3	3.2
تايوان، جمهورية الصين	6.2	3.8
تايلاند	6.5	2
دول أُخرى		
الصين	8.8	9.1
الفيلبين	−0.7	2.3
فيتنام	4.6	5.8
الدّول ذات الدخل المنخفض	−0.5	3.4
الدّول ذات الدخل المتوسط	1.2	4.2
الدّول ذات الدخل المرتفع	2	1.6

نما الناتج المحلي الإجمالي الفردي الحقيقي بمعدلات أسرع في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي حتى نهاية التسعينات من القرن العشرين عندما تسببت أزمة آسيا الشرقية بركود عميق (انظر الحالة الدراسية في الفصل الثاني عشر)

Source: World Bank, World Development Indicators; IMF, World Economic Outlook Database

السمات العامة للنمو في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي

لنتذكّر من الفصل الخامس عشر أنّه منذ نهاية الحرب العالمية الثانية حتـــى منتصف ونهاية الثمانينات من

القرن العشرين اتسم النمو الاقتصادي في أمريكا اللاتينية بمستويات مرتفعة من عدم المساواة، بفترات من عدم الاستقرار الاقتصادي الكلي، والتوجه نحو الداخل. لا يمكن أن يكون النمو النقيض أو المقابل للاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي أكثر إثارةً للانتباه بسبب ارتكاز نمو هذه الاقتصادات على تراجع مستويات عدم المساواة، مرتكزات اقتصادية كلية قوية بشكل عام، وتشجيع الصادرات. ومن المفيد استعراض كل من هذه العناصر بتفصيل أكبر.

التشارك في النمو

واحدة من أكثر السمات اللافتة للنمو الاقتصادي في الاقتصادات الآسيوية ذات النمو العالي هي ترافقها بتزايد مستويات المساواة الاقتصادية. تكتسب هذه السمة أهمية أكبر عندما ندرك أنّ مستويات عدم المساواة في الدخل والثروة كانت بالأصل منخفضة في بداية فترة النمو المرتفع. منذ أعمال Simon Kuznets[1] في الخمسينات من القرن العشرين، كان من المعتقد أن يترتب أولاً على النمو الاقتصادي في الدّول النّامية تراجع مستويات المساواة الاقتصادية ويتبع ذلك لاحقاً تزايد مستويات المساواة هذه. لقد وضعت تجربة آسيا الشرقية، موضع التساؤل، الفكرة القائلة بأنّ النمو الاقتصادي في البلدان النّامية يتبع منحنى كوزنتس، وفيه تتراجع مستويات المساواة بدايةً ومن ثم ترتفع تالياً.

كانت الظروف التي أدت إلى مساواة أكبر في الدخل متجذّرةً في التجربة التاريخية الفريدة لكل بلد؛ ومع ذلك كان لدى كل دولة من مجموعة الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي مجموعةً متشابهة من الآليات الواضحة جداً لتشارك الثروة. بشكلٍ خاص، تضمنت هذه الآليات إصلاحَ الأراضي[2]، تعليماً عاماً مجانياً، خدماتٍ مجانيةً للرعاية الصحية الأساسية، واستثماراتٍ كبيرةً في البنية التحتية في الريف مثل شبكة مياه نظيفة، أنظمة مواصلات واتصالات. لم تعمل هذه السياسات على تحقيق المساواة في الدخول، لكنّها أمنت للأفراد الأدوات والوسائل التي يحتاجون إليها من أجل رفع دخولهم الفردية كما أنّها أعطت الأمل في المستقبل؛ وقد كان لذلك عدة آثارٍ إيجابية. مثلاً، عند انتشار القدرة الشرائية بشكل أوسع عبر المجتمع فإنّها تزيد الفرصَ المتاحة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تُنتج للسوق المحلية. ساعدت الخبرة المكتسبة، في تلبية الطلب المحلي، الشركات الصغيرة على النمو إلى استثماراتٍ أكبر يمكن أن تقوم بعددٍ هائل من الأنشطة. بالإضافة لما تقدم، يؤدي ارتفاع مستوى الدخل عبر طيفٍ واسع من المجموعات الاقتصادية الاجتماعية إلى زيادة الآمال بشكل عام حول التحسينات المستقبلية ويشجعُ على التعاون بين الطبقات المختلفة في المجتمع مع إضفاء الشرعية على الحكومات القائمة. يساهم كلا العاملين السابقين في تحقيق الاستقرار السياسي والرغبة في

---

[1] اقتصادي أمريكي من أصل بيلاروسي، وُلد عام 1901 و توفي عام 1985. حاز كوزنتس على جائزة نوبل في الاقتصاد عام 1971 (المترجم).

[2] إصلاح زراعي (المترجم).

الالتزام بالاستثمار الطويل الأجل من قبل نخبة رجال الأعمال.

التراكم السريع لرأس المال المادي ورأس المال البشري

كانت المعدلات المتزايدة للمساواة مرتبطةً بشكلٍ وثيق بمعدلات التراكم العالية جداً لرأس المال المادي ورأس المال البشري. التراكم السريع في رأس المال المادي مرادفٌ للمستويات العالية من الاستثمار وهذا الأخير بدوره اعتمد على معدلات ادخار مرتفعة. يُعد مستوى الادخارات في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي أعلى بكثير مما كان عليه في كثيرٍ من أجزاء العالم الأُخرى. يختلف تفسير معدلات الادخار المرتفعة وأسبابها. جزئياً، هي نتيجة **التحوّل الديمغرافي demographic transition** السريع الذي حدث في هذه الدّول بعد الحرب العالمية الثانية. يُقصد بالتحول الديمغرافي الانتقال من مستويات مرتفعة إلى أُخرى منخفضة في معدلات الولادة والوفاة التـي ترافق عملية التحضّر. تتصف الدّول التـي أتمت عملية التحول الديمغرافي بوجود عدد أقل من الأطفال تحت سن العمل وبنسبة أكبر من السكان الممارسين لأعمالٍ منتجة اقتصادياً؛ وهكذا اتجهت معدلات الادخار إلى الارتفاع في هذه الدّول.

كذلك، تعززت معدلات الادخار بفعل البيئة الاقتصادية الكلية المُستقرة من التضخم المنخفض، لكن قد يكون العامل الأكثر أهميةً في توليد الادخارات العالية هو المعدل المرتفع للنمو الاقتصادي. يعنـي ذلك أنّ كلاً من الادخارات ونمو الدخل معتمدين بشكل متبادل على بعضهما بعضاً كما يبدو أنّ الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي قد طوّرت حلقةً سعيدة "virtuous cycle" أدى فيها النمو السريع للدخل إلى ادخاراتٍ مرتفعة. الادخارات أدت إلى معدلاتٍ مرتفعة للاستثمار والتـي بدورها دفعت نحو حلقةٍ ثانية من نمو الدخل والادخارات المرتفعة وهكذا دواليك.

كان الاستثمار في العنصر البشري على نفس الدرجة من الأهمية مع تراكم رأس المال المادي. كان تركيز الاستثمار العام في التعليم على المستويات الابتدائية والثانوية أحد الخصائص الهامة لسياسة التعليم في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي. إنّ الأموال المستثمرة في التعليم أكثر فعالية في هذه المستويات، كما أنّ الأثر الاجتماعي أكبر بكثيرٍ لكل وحدة نقد واحدة تنفق مقارنةً بالمستوى التعليمي الجامعي. أدت هذه الاستثمارات إلى رفع مستويات التعلم والمعارف بشكلٍ كبير جداً ووضعت الأساس لتكوين قوة عمل مؤهلة قادرة على أداء صيغ أكثر تعقيداً من الإنتاج. في الواقع، شكّل الارتفاع المستمر في حصيلة أو وفرة رأس المال البشري في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي انتقالاً مستمراً في المزايا المقارنة لهذه الدّول بحيث يمكن دفع استثمارات جديدة إلى مجالات إنتاجٍ جديدة.

النمو السريع لصادرات الصناعات التحويلية

شجعت كل من الدّول الثمانـي، في مجموعة الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي، بنجاحٍ وبفعالية الصادرات، بالرغم من بدء كل منها انطلاقتها التنموية بسياسات بدائل المستوردات. لكن، سريعاً ما استُبدلت

سياسات تصنيع بدائل المستوردات Import Substitution Industrialization (ISI) بالتركيز على تشجيع الصادرات. يختلف توقيت التحوّل من سياسة تصنيع بدائل المستوردات إلى تشجيع الصادرات من بلد لآخر. فقد بدأت اليابان تشجيع صادراتها في نهاية الخمسينات وبداية الستينات من القرن العشرين؛ بينما بدأت النمور الأربعة (هونغ كونغ، كوريا، سنغافورة، تايوان) سياستها الجديدة في نهاية الستينات؛ أما الاقتصادات المصنعة حديثاً (إندونيسيا، ماليزيا، وتايلاند) فقد بدأت في أوائل الثمانينات.

يبين الجدول 3.16 نتائج تشجيع الصادرات. تمكنت الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي من زيادة حصتها من الصادرات العالمية الكلية والصادرات التحويلية العالمية الكلية خلال الفترة 1965 و2000 بأكثر من الضعف. جزئياً، كان نجاح حملات تشجيع الصادرات نتيجة سياسات التعليم التـي حابت أكثر التعليم الابتدائي والثانوي. نتج عن سياسات التعليم هذه انتشارٌ واسع للتعلم والمعرفة وقوة عمل قابلة للتكيّف وسهلة التدريب. بالإضافة لذلك فقد اتبعت كلٌ من هذه الدّول سياساتٍ متنوعة في تشجيع الصادرات. مثلاً، وفّرت اليابان والنمور الأربعة، بسهولة، الائتمان اللازم لتمويل الصادرات؛ لقد فرضت هذه الدّول أهدافاً للتصدير على الشركات الراغبة في الحصول على شروط ائتمان مُيسّرة أو مزايا ضريبية؛ كذلك سمحت بالإدخال المُعفى من الرسوم الجمركية للمستوردات من التجهيزات الرأسمالية المستخدمة في إنتاج الصادرات التحويلية. كانت سياسات الدّول المصنعة حديثاً نوعاً ما أقل تدخلاً واعتمدت إلى حدٍ كبير جداً على جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في أنشطة الصادرات.

الجدول 3.16 حصة الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي من صادرات العالم، 1965 – 2010

	حصة الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي من صادرات العالم			
	1965	1980	2000	2010
مجموع الصادرات السلعية	7.9	13.1	19.9	18.5
مجموع المستوردات السلعية	9.4	17.3	21.3	21.3

شكّلت صادرات الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي حصة أساسية من صادرات العالم بحلول العام 2000

Source: World Bank, *World Development Indicators*; World Bank, *The East Asian Miracle*

تُعد علاقة الارتباط بين تشجيع الصادرات والمعدلات المرتفعة للنمو الاقتصادي مجالاً للجدل في علم الاقتصاد. تم سبر واستكشاف عدة روابط ممكنة بتفصيلٍ أكبر لاحقاً في هذا الفصل. يدور الجدل الثانـي حول إمكانية استخدام الدّول الأُخرى لاستراتيجياتٍ مشابهة في تشجيع الصادرات. في الكثير من الحالات يترتب على هذه السياسات نزاعاتٌ تجارية ويمكن أن تتعارض مع قواعد التجارة العادلة التـي تم الاتفاق عليها من قبل الدّول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية.

البيئة الاقتصادية الكلية المُستقرة

سمةٌ رابعة وأخيرة للاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي تتمثّل في المحافظة على بيئة اقتصادية كلية مستقرة. ناقش الفصل الخامس عشر بأنّ واحدةً من المشاكل المستمرة التي واجهة أمريكا اللاتينية كانت تكرار حدوث الأزمات الاقتصادية. حتى قبل أزمة عام 1997 لم تكن الاقتصادات ذات الأداء العالي في آسيا الشرقية بعيدةً كلياً عن الأزمات الاقتصادية على مستوى الاقتصاد الكلي لكن عندما حدثت هذه الأزمات كانت استجاباتُ السياسة عادةً سريعةً وملائمة؛ ولم تكن الاستجابات على أزمة عام 1997 مختلفةً بهذا الخصوص. يمكن أن يتضمن الاستقرار الاقتصادي الكلي عدة مكونات والعوامل التي تم التركيز عليها في هذا السياق كانت الالتزامُ بالمحافظة على التضخم تحت التحكّم، إدارةٌ جيدة لكلٍ من ديون الحكومة الداخلية والديون الأجنبية المستحقة للخارج، والتصرف السريع حيال الأزمة عند وقوعها. بشكلٍ عام، اتسمت السياسة الاقتصادية الكلية بكونها "عملية ومرنة".

بالمتوسط، لم تكن عجوزات الموازنة والديون الخارجية أقل بكثيرٍ من الدّول الأُخرى في العالم، بالرغم من وجود هامشٍ كبير من التباين بين الدّول. لكن ما هو مختلفٌ في حالة الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي كان، باستثناء الأزمة الأخيرة، بقاء العجوزات والديون تحت السيطرة. ساعدت معدلات النمو المرتفعة في التحرر من القيود المفروضة بفعل مستوىً معين من الديون، وذلك جزئياً لأنّ المستوياتِ المرتفعة للصادرات حققت عائدات من الأصول الأجنبية اللازمة لخدمة الدين.

ساعد الالتزام بالمحافظة على مستوىً منخفضٍ للتضخم على إبقاء معدلات الفائدة مستقرة مما مكّن الشركات من تخطيط استثماراتها وفق نظرة مستقبلية بعيدة الأجل. بالإضافة إلى ذلك، ساعد التضخم المنخفض في تجنّب عدة ارتفاعات حقيقية في سعر الصرف. أيضاً، أوحى التضخم المنخفض بأنّ التغييرات في مستوى سعر الصرف، معدل الفائدة الحقيقي، ومعدل التضخم كانت منخفضة نسبياً، مما ساعد، بدوره، على تعزيز مستوى أعلى من الأمان لدى المستثمرين.

البيئةُ المؤسساتية

يتحقق النمو الاقتصادي من القدرة على تعبئة الموارد وتخصيصها. تمّ، في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي، توليد تدفقات كبيرة من الادخارات؛ ووُجهت إلى النظام المالي؛ حيث تم إقراضها لمشروعات الأعمال وجرى استعمالها بشكلٍ منتج. بشكلٍ متزامن، ركزت الحكومات على التعليم والتعلم والمعرفة للعموم. جوهرياً، ترتكز عمليات التعبئة والتخصيص الكفوءة للموارد على قرارات الأفراد ومؤسسات الأعمال التي تمتلك الموارد. للتأكد من استعمال الأفراد ومؤسسات الأعمال مواردهم بالطريقة الأكثر إنتاجية، ينبغي على الحكومات وضع الضوابط التي تعزّز النتائج الكفوءة. في هذا المجال، تُعد البيئة المؤسساتية للاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي أساسيةً في عملية نجاحها.

كانت عدة عناصر في البيئة المؤسساتية حاسمةً بقدر ما كانت تساعد في جعل السياسة الحكومية موثوقة وذات مصداقية. بشكلٍ خاص، كانت حقوق الملكية الخاصة مؤمّنة نسبياً وليست عُرضة لتهديد التأميم. الإدارة الحكومية "البيروقراطيات" عموماً كانت كفوءة، يتمتع الأفراد ومؤسسات الأعمال بحرية توقيع العقود التـي سيتم تنفيذها، وكان الوصول إلى المعلومات متاحاً بشكلٍ واسع، كما كانت التشريعات واضحةً ومعمّمةً بشكل جيد. بالطبع توجد استثناءاتٌ لكلٍ من هذه الخصائص تبعاً للزمان والمكان، لكنّها، بشكل عام، تُميز البيئة المؤسساتية في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي.

يجب عدم الخلط بين هذه الخصائص وبين خصائص المجتمعات الديمقراطية المفتوحة. تثير حقيقة، أنّ عدة دول في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي، لا تدعم الحريات السياسية والمدنية تُثير التساؤل حول العلاقة بين الحكم الاستبدادي وبين عملية النمو الاقتصادي. إنّ الجواب على هذا السؤال معقدٌ ويقع خارج مجال هذا الكتاب؛ ومع ذلك، لابد من ملاحظة فشل الكثير من الحكومات المستبدة في سعيها لتعبئة الموارد وتخصيصها. يبدو احتمال أن تُدمر هذه الأنظمة المجتمع مساوٍ لاحتمال تعزيزها لتنميته الاقتصادية. لكن الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي عززت النمو الاقتصادي بدلاً من إغناء نخبةٍ صغيرة من الأفراد على حساب الغالبية من أفراد المجتمع.

قضيةٌ ثانية تنشأ عن عدم كفاية تعميم الحقوق الديمقراطية المُحدّدة تقليدياً تتمثّل في مدى ملاءمة تجربة الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي لأقاليم العالم الأُخرى مثل أمريكا اللاتينية، حيث تم إصلاح السياسات ضمن مجال مؤسساتـي يسمح بقدرٍ أكبر من الاختلاف والمعارضة. يرى بعض علماء الاجتماع في قرينة الحكم الاستبدادي ما يجعل تلك التجربة غير ملائمة لدول أمريكا اللاتينية. بصفة عامة، لا يبدو أنّ هناك علاقة بين شكل الحكومة (ديمقراطية أو استبدادية) وبين القدرة على وضع سياساتٍ جيدة في حيز التطبيق.

دراسة حالة

إقامة مشروعات الأعمال في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي

في عام 1989 نشر الاقتصادي البيروفي Hernando de Soto[1] *الطريق الآخر The Other Path* وهو عملٌ ذكي جادل فيه ضد تشريعات الأعمال المُرهقة والمعقدة وغير الضرورية في الدّول النّامية. قدّم دي سوتو قضيته من خلال تجربة بسيطة لكنّها في نفس الوقت فعّالة: استأجر فريقاً صغيراً من الباحثين في مدينة ليما في البيرو للعمل بدوام كامل من أجل الحصول على ترخيص عمل لشركة منسوجات صغيرة. أنفق الباحثون ما يعادل 289 يوم عمل كامل لشخص واحد – تقريباً عشرة أشهر – ودفعوا مبلغاً يساوي 32 ضعف الحد الأدنى للأجر الشهري من أجل الحصول على التواقيع والإجازات اللازمة من أجل تسجيل مشروعهم بشكل رسمي. بعدها قام الفريق بتكرير هذه التجربة في عدد من الدّول النّامية الأُخرى من أجل توضيح أنّ البيرو ليست حالةً خاصة. هذه العراقيل تُعيق جوهرياً، النمو في الاقتصادات الوطنية من خلال الحد من نمو

---

[1] هيرناندو دي سوتو اقتصادي من البيرو وُلد عام 1941 باحث في مجال الاقتصاد غير النظامي وأهمية حقوق الملكية الفكرية؛ يرأس دي سوتو معهد الحرية والديمقراطية Institute for Liberty and Democracy في البيرو (المترجم).

المشروعات الصغيرة.

وجد عمل دي سوتو طريقه إلى مرحلة أعلى في البنك الدّولي حيث تم البناء على فكرته وإطلاق مشروع بحث مستمر وقاعدة بيانات تقارن سهولة ممارسة الأعمال في 183 بلداً. يُصدر موقع إقامة مشروعات الأعمال على الشابكة عن هذه القضايا تقريراً سنوياً حول درجة التنظيم، نتائج القواعد التنظيمية، الحمايات القانونية للمستثمرين، ومرونة التوظيف. بشكل إجمالي، يوجد عشرة أبعاد تتألف كلّ منها من أربعة متغيرات تأشيرية وخمسة أو ستة مؤشرات تقيس المتغيرات التأشيرية. يتم ترتيب كل بلد بناءً على كل من الأبعاد العشرة التالية:

1. سهولة البدء بمشروع أعمال
2. التعامل مع إجازات البناء والتشييد
3. الحصول على إمدادات الطاقة الكهربائية
4. تسجيل الملكية
5. الحصول على الائتمان
6. حماية المستثمرين
7. تسديد الضرائب
8. التبادل التجاري عبر الحدود
9. تنفيذ العقود
10. حل قضايا الإفلاس

يعتمد الترتيب النهائي على مزيج النتائج المسجلة لكل واحد من هذه الأبعاد. يبين الجدول 4.16 مقارنةً بين دول الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي التي تشغل سبعة مراتب بين أفضل 25 بلداً في العالم. بما فيها المرتبتان الأولى والثانية. فقط إندونيسيا تقع خارج هذه المجموعة ذات أفضل أداء. بالمقارنة، تشغل نيوزيلندا والولايات المتحدة المرتبتين الثالثة والرابعة، وتشغل الدنمارك المرتبة الأولى بين الاقتصادات الأوروبية وتأتي في المرتبة الخامسة.

الجدول 4.16 الترتيب وفق مؤشر سهولة إقامة مشروعات الأعمال، 2011

الدّولة	الترتيب
سنغافورة	1
هونغ كونغ	2
كوريا	8
تايلاند	17
ماليزيا	18
اليابان	20
تايوان	25
إندونيسيا	129

أحد الأسباب الرئيسة وراء نجاح الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي هو سهولة إقامة مشروعات الأعمال

Source: International Finance Corporation and the World Bank, Doing Business, http://www.doingbusiness.org

إنّ سهولة إقامة مشروعات الأعمال هو عاملٌ واحد يشرح الأداء العالي لهذه المجموعة من الاقتصادات الآسيوية، لكن من الواضح أنّه ليس العامل الوحيد. الصين مثلاً، شغلت الترتيب 91 من 183 في عام 2011 ومع ذلك فإنّ نموها سريعٌ بشكل استثنائي، حيث يتابع المستثمرون الأجانب اندفاعهم إلى هذا البلد. السبب في ذلك هو أنّ للحجم في هذه الحالة دوراً مهماً لذلك يذهب المستثمرون إلى الصين بالرغم من صعوبات إقامة مشروعات لأعمال هناك. وليس لأي من الاقتصادات في الجدول 4.16 هذه المزية ربما، باستثناء اليابان.

الانضباطُ المالي والعلاقات بين الحكومة ومؤسسات الأعمال

يجب على الحكومات، سواء كانت ديمقراطيةً أم لم تكن، أن تعمل على إرساء البيئة الاقتصادية الكلية المستقرة من أجل نجاح النمو الاقتصادي. لقد تمت مناقشة خصائص الاستقرار الاقتصادي الكلي سابقاً، لكنّها تستحق المراجعة بسبب أهميتها المركزية. تحتاج المحافظة على بيئةٍ اقتصادية كلية مستقرة إلى الانضباط المالي وقبول مقيّدات الموارد التـــي تحد من أعمال الحكومة. يجب المحافظة على عجوزات الميزانية والديون الخارجية تحت التحكم، كما يجب أن يبقى سعر الصرف الحقيقي مستقراً نسبياً. إنّ مزايا قبول هذه القيود هي زيادة موثوقية السياسة الحكومية ومصداقيتها لكسب ثقة القطاع الخاص. النتيجة لما تقدم هي المزيد من الاستثمارات وتراجع هروب رأس المال.

تُعد السياسات الاقتصادية الكلية المستقرة ضروريةً من أجل النمو، لكنّها ليست ضامنة له. مثلاً، لا يتطرق الاستقرار الاقتصادي الكلي إلى المشكلة المهمة جداً في كل الدّول النّامية وهي التنسيق بين المشروعات الاستثمارية على أساس الاعتماد المتبادل. تنتج مشكلة التعاون من حقيقة أنّ الكثير من استثمارات القطاع الخاص مترابطة مع بعضها بشكلٍ متبادل. أي تعتمد ربحيتها على تزامن أو السبق في قيام استثماراتٍ متممة لها. غالباً ما يكون ذلك صحيحاً بالنسبة لاستثمارات القطاعين الخاص والعام. مثلاً، يعتمد الاستثمار الرّابح في مرافق التخزين في ميناء ما على مستوى الاستثمار السابق في البنية التحتية للميناء والكافية لتأمين تدفق مناسب للبضائع عبر المستودعات. كذلك، قد لا يكون مشروع الميناء ووصلات الطرق المتعلقة به مجدياً ما لم يوجد استثمار متزامن أو ضمانة باستثمار في المستقبل في مرافق التخزين.

دراسة حالة

مجالس المداولات في وزارة الاقتصاد والتجارة والصناعة (METI)

يُعد استخدام مجالس المداولات في اليابان الأكثر شمولاً من أي بلد آخر. في اليابان تتبع هذه المجالس لوزارة محددة – وزارة الاقتصاد والتجارة والصناعة (METI)؛ وبما أنّ هذه الوزارة هي أضخم مؤسسة الإدارة الحكومية في اليابان وتتحكّم في السياسة الاقتصادية اليابانية أكثر من أي مؤسسة حكومية أُخرى – باستثناء وزارة المالية – يتبع لها عددٌ ضخم من مجالس المداولات. تتألف المجالس التابعة لهذه الوزارة من نوعين، الأول مجالس متخصصة في مسائل صناعية مثل قسم السيارات أو قسم النسيج والألبسة والثاني مجالس عابرة للصناعة تتناول موضوعاتها قضايا صناعية محددة مثل مكتب السياسة الاقتصادية والصناعية. تتعامل مجالس النوع الثاني مع طيف واسع من القضايا، ولهذا، فهي تتشكّل من عددٍ هائل من

الأقسام. مثلاً، يتبع لمكتب السياسة الاقتصادية والصناعية ثمانية أقسام (حتى عام 2012)، تتدرج من قسم الشؤون الاقتصادية الكلية إلى قسم التمويل الصناعي.

تتضمن طريقة استخدام مجالس المداولات عملية تغذية راجعة تكون المرحلة الأولى فيها هي دعوة موظفي الوزارة لجلسة استماع والدعوة إلى تقديم الملاحظات من جهات مهتمة متنوعة. بناءً على المعلومات التي ترد يقوم موظفو وزارة الاقتصاد والتجارة والصناعة بتحرير مسودة تقرير يتم تقديمه للمناقشة إلى مجلس المداولات، يمكن أن يشتمل المجلس ممثلين عن الصناعة المُتأثّرة، أكاديميين، صحفيين، ممثلين عن المستهلكين والعمال، بيروقراطيين "موظفين حكوميين" سابقين، ممثلين ماليين، وسياسيين. لا يتم التمثيل وفق أي تناسب عددي أبداً كما لا يتم انتخاب الممثلين. استناداً إلى التغذية الراجعة التي تحصل عليها الوزارة من مداولات المجلس تقوم بإجراء تغييرات على خطتها الأولية ومن ثم تُصدر ملفاً نهائياً يشرح بالتفصيل الخطوات التي ستُتخذ مثل التغيير في السياسة أو مبادرات جديدة. الإجراء الأخير المُتخذ من قبل وزارة الاقتصاد والتجارة والصناعة هو في جوهره حملة علاقات عامة لتسويق الخطة إلى أوسع جمهور.

Source: Campos and Root, *The Key to the East Asian Miracle;* Ministry of Economy, Trade and Industry, http://www.meti.go.jp/english/index.html

إنّ التعاون بين الأنشطة الاستثمارية التي تعتمد على بعضها بشكلٍ متبادل صعبٌ في إطار سوقٍ حرة صرفة. تنشأ هذه الصعوبة من حقيقة عدم كفاية تدفق المعلومات بشكلٍ يسمح لكل المستثمرين معرفة توجهات بعضهم بعضاً. تغلّبت ست من أصل ثماني دول ضمن الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي على هذه المشكلة من خلال تشكيل **مجالس المداولات deliberation councils**، وهي مجموعة من الهيئات شبه التشريعية تجمع ممثلين من القطاعين الخاص والحكومي. في الواقع، تقوم هذه المجالس بتنسيق تدفق المعلومات بين مؤسسات الأعمال وبين واضعي السياسات.

يتم تشكيل مجالس خاصة عادةً من أجل التعامل مع مجموعةٍ محدودة من القضايا تتعلق بصناعة واحدة أو مجموعة محددة من قضايا السياسة مثل موازنة الحكومة. من خلال الجمع بين الموظفين الحكوميين ومجموعات الأعمالِ المُتأثرة، يُخفّض المجلس من تكلفة الحصول على المعلومات حول السياسات الجديدة، يُؤمن منتدىً من أجل التفاوض حول السياسات، يزرع ثقةً أكبر لدى المستثمر، ويرفع مستوى مصداقية سياسات الحكومة. لكن، ربما أكثر من أي وظيفة أُخرى، تعمل مجالس المداولات كواسطة لنخبة مؤسسات الأعمال ليكون لها صوت أقوى في رسم السياسة الحكومية وبالتالي ضمان تعاونها في إطار الإستراتيجية على مستوى الاقتصاد الكلي.

تجنّب انتهاز الريع

تتصفُ السياسة الاقتصادية في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي بأنّها سياسةٌ تدخلية نسبياً؛ أي لم يتم اتباع أيدولوجيا السوق الحرة القائمة على السماح للسوق بتحديد النتائج. تبدو هونغ كونغ استثناءً من ذلك، لكن حتى هنا، وجّهت الحكومة وشاركت بفعالية في بناء مساكن شعبية على نطاقٍ واسع. في الفقرة التالية، ندرس بعض القضايا المتعلقة بفعالية الحكومة ومستوى تدخلها في الاقتصاد. لكنْ سواء كان هذا

التدخل واسعاً أم لا، كانت واحدة من أكبر الألغاز المتعلقة بالسياسة الاقتصادية للاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي هي درجة قدرة معظم الدّول على تجنّب التكاليف وعدم الكفاءة المرتبطة بانتهاز الريع من قبل القطاع الخاص.

عندما تتدخل الحكومات من أجل مساعدة صناعات محددة أو لتمرير موارد في اتجاه محدد، فإنّها تخلق منافع ذات قيمة بالنسبة لشخصٍ ما. بشكلٍ عام، عندما تتصور المصالح الخاصة وجود إمكانية للحصول على شيء ما ذا قيمة من الحكومة (مثلاً، إعانة ائتمانية، حماية المستوردات، وتراخيص الأعمال) فإنّها ستخصص موارد نادرة من أجل الحصول على هذه المنافع. النتيجة، كما شُرح في عدة فصول سابقة، هي سلوك نهج انتهاز ريع مبذّر.

خلقت السياسات الحكومية في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي منافع هائلةً ذات قيمة لصناعات محددة، وحتى بالرغم من ذلك كان هناك مستوى قليل نسبياً من سلوك انتهاز الريع من قبل تلك المصالح. من المؤكد استمرار حدوث انتهاز الريع، ويوجد تباين مهم بين دول الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي. مع ذلك، يوجد انتهاز للريع كلي أقل مما في الكثير من المجتمعات الأُخرى.

من غير المحتمل وجود شرح بسيط ووحيد لتدني مستوى انتهاز الريع، لكن ربما لعبت مجالس المداولات دوراً مهماً في هذا المجال. من خلال تأمين منتدى تستطيع فيه مجموعات المصالح تقديم وجهات نظرها والحصول على فرصة المناقشة والجدل لصالح سياسات مفيدة بشكل خاص، تم تخفيض الحاجة لتوظيف جماعات الضغط. أكثر من ذلك، بما أنّ أصحاب المصالح الصناعية ورجال الأعمال يجتمعون مع موظفي الحكومة كمجموعة وليس كل مجموعة مصالح لوحدها، تحقق مستوىً أكبر من الشفافية وقلقاً أقل حول ما يمكن أن تقوم به المصالح المتنافسة في الكواليس.

بالإضافة إلى الدور الذي لعبته مجالس المداولات يشير بعض المحللين إلى حقيقة أنّه كلما كانت الحكومات تقدم شيئاً ما ذا قيمة كانت عادةً تربطه بمتطلبات للأداء. مثلاً، تطلّب من الشركات التي تتلقى إعانات ائتمانية أو حماية للمستوردات عادةً تحقيق أهداف محددة — غالباً أهداف تتعلق بالصادرات - وإلا سُحبت الإعانات. ما هو مدهشٌ، وليس مفهوماً بوضوحٍ، كيف تمكنت حكومات الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي من تنفيذ متطلبات الأداء التي وضعتها. استعملت الكثير من الدّول خارج آسيا الشرقية، بما فيها الكثير من حكومات أمريكا اللاتينية، متطلبات الأداء كآليات تحفيز لكنّها غالباً ما تبيّن أنّها غير قابلة للتنفيذ. أي عندما لا تحقق الشركات أهداف الإنتاج أو التصدير المحددة لها، لم تكن في الغالب الحكوماتُ خارج الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي قادرة على سحب المزايا الخاصة التي تقدمها للشركات غير الملتزمة.

اثنان من العناصر الأساسية التي كان لها دورٌ في التنفيذ هي وجود طبقة من الموظفين الحكوميين متعلمة تعليماً جيداً بالإضافة إلى انعزالها عن العملية السياسية. في الكثير من الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي، تحظى وظائف الخدمات المدنية باحترامٍ كبير ودخلٍ جيد. بالنتيجة، الموظفون الحكوميون متعلمون بشكل جيد

وكفؤون أيضاً. بالإضافة إلى الأهلية والكفاءة، فإنّ انعزالهم عن العملية السياسية قد فتح المجال أمامهم لاتخاذ القرارات بناءً على الجدارة وليس على أساس المصالح الخاصة.

يتعلق الشرح الأخير لانخفاض سلوك انتهاز الريع بالالتزام بتشارك النمو الذي تعرضنا له في بداية الفصل. تُخفّض حقيقة اقتناع النخبة العاملة في مجال مؤسسات الأعمال بأنّها ستتشارك في فوائد النمو الاقتصادي تخفّض من الضغط عليها من أجل البحث عن فوائد إضافية من خلال التلاعب بالعملية السياسية. وفي الواقع، قلّص تحقيق مساواة أعلى في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي عدد الأفراد والمجموعات التي تشعر بأنّها تُركت خارج عملية النمو وأزالت السبب الكامن وراء سلوك نهج انتهاز الريع.

دراسة حالة

هل كانت اقتصادات آسيا الشرقية مفتوحة

اعتمدت الاقتصادات الآسيوية ذات النمو الاقتصادي العالي على قطاعات التصدير في جزء مهم من نموها الاقتصادي؛ لقد شجعت بفعالية الصادرات مستخدمةً طرقاً متعددة وبدرجات مختلفة، ويوجد إجماعٌ بين الاقتصاديين بأنّ صادرات المواد الصناعية قد لعبت دوراً هاماً في عملية التنمية الاقتصادية في تلك الدّول. لكن، تشجيع الصادرات ليس بذاته الاقتصاد المفتوح كما إنه لا يوجد اتفاق حول سياساتها التجارية ودرجة انفتاحها الاقتصادي.

قد يبدو من السهل تسوية هذا الجدل من خلال النظر إلى معدلات الرسوم الجمركية ونظام الحصص. لكن لسوء الحظ، لا يمثّل كلّ منهما مقياساً مناسباً للسياسة التجارية وبشكل خاص إذ اتبع البلد إجراءات غير جمركية فعّالة من أجل منع المستوردات. على سبيل المثال، طالبت صناعة السيارات الأمريكية لعدة سنوات بأنّ الروتين والعمليات غير الضرورية للتفتيش على السلامة والأمان قد جعلت السيارات الأمريكية غير منافسة في الأسواق اليابانية. قد يكون ذلك صحيحاً وقد لا يكون كذلك؛ فالسيارات الأمريكية لم تُصمم للسوق اليابانية، كما أنّ أنظمة التسويق والتوزيع اليابانية مختلفة جوهرياً عن مثيلاتها في الولايات المتحدة. فهل فقدت السيارات الأمريكية جدواها بسبب تصميم قواعد اللعبة بما يناسب الماركات اليابانية، أم هل كان مستوى قواعد اللعبة وكذلك صانعو السيارات الأمريكية يقدمون منتجات أقل تنافسية؟

يمكن أن تكون سرعة النمو في الاقتصادات الآسيوية قد شجعت الصادرات وقادت إلى تقييد المستوردات بشدة من أجل حماية الأسواق المحلية. في تلك الحالة، لم تكن سياسات هذه الدّول موجهةً نحو السوق، لكنّها، بدلاً من ذلك عكست درجةً عالية من التدخل الحكومي بهدف تحديد النتائج المختارة من قبل المخططين وموظفي الحكومة. من وجهة النظر هذه، تكون بعض الاقتصادات في آسيا الشرقية قد اتبعت سياسات تجارية ميركانتيلية ونظرت إلى الصادرات على أنّها الطريق إلى خلق الثروة وإلى المستوردات على أنّها هدّامة لثروتها وازدهارها (انظر الفصل الثالث). لم تضع اقتصادات آسيا الشرقية قيوداً قاسية على المستوردات، بل اتبعت سياسات انفتاحيةً نسبياً في تشجيع الصادرات التي ساهمت في النمو الاقتصادي السريع بشكل أو بآخر، بالتوازي مع حوافز ترتكز على السوق.

هذا جدلٌ مهم؛ فقد كانت الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي أول الدّول التي تنتقل، منذ الحرب العالمية الثانية، من دول نامية إلى دول متقدمة أو من دول دخل منخفض أو متوسط إلى دول دخل مرتفع. إذا كانت الميركانتيلية هي مفتاح نجاح هذه الدّول، فإنّها ستشكل حالةً عملية مهمة ضد نموذج المزايا المقارنة والمكاسب من التجارة.

يعرض الجدول 5.16 مقارنةً بين المستوردات والصادرات لدول آسيا الشرقية سريعة النمو وتلك لأهم دول أمريكا

اللاتينية. تتضمن المستوردات والصادرات السلع والخدمات مُقاسة بالنسبة إلى حجم الناتج المحلي الإجمالي لكل دولة والبيانات تغطي سنتين. في عام 1980، كانت معظم اقتصادات آسيا الشرقية تتبع سياسات تشجيع الصادرات، بينما عانت دول أمريكا اللاتينية من قطاعات تصدير ضعيفة واقتصادات مغلقة نسبياً. بحلول عام 2007، تغيرت سياسات أمريكا اللاتينية إلى سياسات أكثر انفتاحاً.

الجدول 5.16 حصة المستوردات والصادرات من الناتج المحلي الإجمالي

	المستوردات		الصادرات	
	1980	2007	1980	2007
الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي				
هونغ كونغ، الصين	89.4	199	88.9	209.5
إندونيسيا	20.2	25.4	34.2	28.5
اليابان	14.5	17.6	13.6	19.2
جمهورية كوريا	40.0	45.3	32.1	44.6
ماليزيا	54.3	96.7	56.7	113.1
تايوان، جمهورية الصين	52.6	65.9	24.1	72.2
تايلاند	30.4	72.5	51.4	74.1
أمريكا اللاتينية				
الأرجنتين	6.5	21.1	5.1	25.1
البرازيل	11.3	12.3	9.0	13.9
كولومبيا	15.6	22.7	16.2	19.5
المكسيك	13.0	35.6	10.7	32.4
البيرو	19.4	22.6	22.4	28.5
فنـــزويلا	21.8	24.7	28.8	31.0

شجعت اقتصادات آسيا الشرقية الصادرات لكنّها تلقت أيضاً كميات كبيرة من المستوردات.

بين عامي 1980 و2007 رفعت كل الدّول الواردة في الجدول 5.16 مستورداتها بالنسبة لناتجها المحلي الإجمالي، كما زادت كل دولة، باستثناء إندونيسيا، الحصة النسبية للصادرات من ناتجها المحلي الإجمالي. بحلول عام 2007، كانت دول أمريكا اللاتينية أكثر انفتاحاً بكثير مقارنةً عما كانت عليه في العام 1980 عندما كانت جميعها تنتهج سياسات بدائل المستوردات، وكانت مستورداتها وصادراتها تشكل حصةً كبيرة جداً من ناتجها المحلي الإجمالي. مع ذلك، ما يزال التبادل التجاري أقل أهميةً بكثير من أهميته في دول آسيا الشرقية. تُمثل اليابان استثناءً جزئياً من ذلك، فهي كبلد كبير تمتلك معدل تجارة إلى الناتج المحلي الإجمالي يقل عن ذلك المعدل في أي من البلدان في الجدول 5.16.

والظاهر أنّ اقتصادات آسيا الشرقية لم تُغلق قطاعات المستوردات فيها، وعلى الأصح فقد استوردت كمياتٍ كبيرة جداً من السلع والخدمات. ربما ما تزال تتبع سياسات حماية انتقائية للصناعات المستهدفة، لكن بشكل عام لا تدعم البيانات الحقيقة القائلة بأنّ هذه الدّول كانت نسبياً مغلقةً أمام المستوردات. يتفق ما تقدم بشكلٍ تام مع النماذج النظرية التي تبين أنّ السياسات

الحمائية غالباً ما تضر الصادرات من خلال التسبب في رفع قيمة العملة نتيجة لضعف الطلب على السلع الأجنبية، وكذلك بسبب العوائد المرتفعة التي تحققها السياسات الحمائية من إنتاج بدائل المستوردات. بعبارة أُخرى، تماماً كما كان ركود مستوردات أمريكا اللاتينية يتقدم بشكل متواز مع ركود الصادرات في عام 1980، كان المستوى المرتفع لصادرات آسيا الشرقية يسير بشكل متزامن مع مستوىً مرتفع نسبياً للمستوردات.

دور السياسات الصناعية

يُعد تقرير بحث السياسات للبنك الدّولي حول الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي بعنوان *معجزة آسيا الشرقية: النمو الاقتصادي والسياسة العامة* *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy* الدراسة الأكثر تأثيراً حتـــى اليوم. وقد خلص فريق البحث التابع للبنك الدّولي إلى أنّ التدخلات الحكومية كانت شائعةً في ثلاثة مجالات: (1) استهداف صناعات معينة، وهي سياسات صناعية محددة بدقة (2) الائتمان الموجَّه و(3) تشجيع الصادرات. ندرس، في هذا الجزء، الجدل حول فعالية السياسات الصناعية ونقدم كلمة تحذيرية بشأن استخدام الائتمان الموجَّه.

استهداف صناعات مُحدَّدة في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي

لنتذكر من الفصل الخامس أنّه يُمكن تعريف السياسات الصناعية على نطاق واسع أو ضيق. يشمل التعريف الواسع النطاق السياسات التـــي من شأنها تغيير حصيلة الدّولة بطريقةٍ لا تُحابـــي صناعاتٍ محددة. وجدنا بأنّ قصة نجاح آسيا الشرقية، على سبيل المثال، تنطوي على معدلاتٍ عالية من التعليم الابتدائي والثانوي والتـــي غيرت خصائص القوى العاملة، ومعدلاتٍ مرتفعة للادخار والاستثمار التـــي هيأت البنية التحتية والسلع الرأسمالية اللازمة لدخول خطوط صناعية أكثرٍ تعقيداً.

يتضمن التعريف الضيق للسياسات الصناعية تنميةً مستهدفةً لصناعاتٍ مُحددة. في واقع الأمر، تحاول السياسات الصناعية الهادفة تغيير المزية النسبية للبلد من خلال تعديل هيكلها الصناعي. توجه هذه السياسات الموارد إلى الصناعات المفضّلة والتـــي غالباً ما انتُقدت بكونها "اختياراً حكومياً بيروقراطياً للرابحين والخاسرين".

باستثناء هونغ كونغ، كان لكل بلدٍ من بلدان الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي (HPAE)، أو لا يزال لديه بعض من أشكال السياساتٍ الصناعية المستهدفة. كانت هذه السياسات أكثر قوةً في كلٍ من اليابان وكوريا وتايوان (الجزء الشمالي من HPAE)، كما كانت مهمةً في الدّول الأُخرى أيضاً. تم التركيز في اليابان على صناعات الصلب والسيارات والمنسوجات وبناء السفن والألمنيوم والإلكترونيات وأنصاف النواقل، من بين الصناعات الأُخرى. كان محور التركيز الرئيس لسياسات الكوريين بين العامين 1973 و1979 على برنامج الصناعات الثقيلة والكيميائية Heavy and Chemical Industries HCI، والذي استهدف صناعات الصلب وبناء السفن والبتروكيماويات وغيرها من الصناعات الثقيلة الأُخرى. وعلى الرغم من افتقارها لنفس التركيز الواضح كما في حالة اليابان وكوريا، فقد وفّرت برامج تايوان معاهد البحوث والمجمعات العلمية والبنية

التحتية الأساسية لمجموعة متنوعة من الصناعات، ويبدو أنّها استهدفت تطوير بدائل المستوردات.

انطلقت السياسات الماليزية في وقت مبكر من الثمانينات مبتدئةً بسياسة التوجه شرقاً، والتي ضاهت التنمية الصناعية في كوريا واليابان. أسست ماليزيا شركة الصناعات الثقيلة الماليزية The Heavy Industries Corporation of Malaysia (HICOM) لتطوير صناعات الصلب، والمعادن غير الحديدية، والآلات، والورق والمنتجات الورقية، والبتروكيماويات، إلا أنّها واجهت معوقات مالية في أواخر الثمانينات عندما ثبت بأنّ العديد من الشركات التي تقع ضمن HICOM كانت غير رابحة وتحتاج لعمليات إنقاذ حكومية. ومنذ ذلك الحين، قامت ماليزيا بخصخصة العديد من الشركات وخفّضت من درجة سيطرة الدّولة في صناعات أُخرى. لم تتبع إندونيسيا وتايلاند جهوداً منظمة مثلما فعلت اليابان وكوريا، إلا أن مجلس الاستثمار التايلاندي شجّع صناعات اعتبر أنّ لها القدرة على اكتساب التكنولوجيا. حاولت إندونيسيا استخدام المؤسسات الكبيرة التي تديرها الدّولة للانتقال من الصناعات كثيفة العمل إلى الصناعات ذات التكنولوجيا العالية. ركّزت السياسات المتبعة في سنغافورة إلى حد كبير على تشجيع نقل التكنولوجيا من الشركات في الدّول الصناعية من خلال تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر.

تشمل الأدوات التي تستخدمها الدّول لتطوير صناعات مُحددة أدوات السياسات التجارية. لقد تم استخدام القيود المفروضة على المستوردات، من خلال الترخيص ونظام الحصص أو الرسوم الجمركية، وإعانات التصدير. في الكثير من الحالات، مكّنت الحماية من المنافسة الأجنبية الشركات من جني أرباح عالية في الأسواق المحلية، والتي عوضتها عن الخسائر التي لحقت بها في الأسواق الخارجية. بالإضافة إلى السياسة التجارية، استخدمت الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي عدداً كبيراً من الآليات الأُخرى لتوجيه الموارد إلى الصناعات المستهدَفة. كان الائتمان الموجَّه أحد أهم تلك الأدوات، لأنّه حتى عندما كان صغيراً في حجمه، فقد أعطى إشارةً للقطاع الخاص بأنّ سياسة الحكومة تفضل الصناعة التي تحصل على الائتمان الموجّه. شكّل هذا الإقرار الرسمي بالموافقة أداةً مهمة لتشجيع الإقراض الخاص للصناعات الجديدة والتي يمكن أن تكون ذات مخاطر كبيرة. شملت الأدوات الأُخرى كلاً من الإعانات، ومعلومات الأسواق - خصوصاً ما يتعلق بالأسواق الخارجية وإنشاء البنى التحتية والبحوث - وتمويل التنمية.

يوجد عنصران أساسيان لهذه السياسات يجعلانها مختلفةً عن معظم المحاولات الوطنية الأُخرى الهادفة لتشجيع صناعات محددة. أولاً، كانت الموارد عادةً تُقدم فقط طالما أنّ الشركات التي تتلقاها تحقق أهدافاً تصديرية محددة. وفي حال لم تتحقق الأهداف، يتم سحب الموارد (الحماية والائتمان وغيرها). أُثير جدلٌ حول كون الأهداف التصديرية تمثّل معياراً أفضل من الأرباح، لأنّ العديد من الشركات كانت في وضع احتكاري أو امتلكت قوةً سوقيةً كبيرةً داخل أسواقها المحلية، وبالتالي، قد لا ترتبط الربحية بالكفاءة. ثانياً، وضعت الحكومات معيار استقرار الاقتصاد الكلي فوق السياسات الصناعية. إذا بدأت هذه الحكومات بمواجهة مشاكل مالية بسبب برامج الترويج الصناعي، فإنّها تقوم بتخفيض مستوياتها أو التخلي عنها كلياً.

تتمثّل وجهة نظر البنك الدّولي حول هذه البرامج بأنها بقيت في منأىً عن التأثيرات السياسية المحضة وهكذا استندت قرارات الاستهداف الصناعية على التحليل الفنـــي بدلا من العامل السياسي. لقد أدى انهيار القطاعات المالية في العديد من الدّول في العامين 1997 و1998 إلى وضع هذا الافتراض موضع التساؤل. على سبيل المثال، يبدو أنّ استخدام الحكومة لبرامج الائتمان الموجَّه كان واحداً من المسببات الرئيسة للأزمة المالية. لقد أجبر تدخل الحكومة في تخصيص الائتمان المؤسساتِ المالية على تقديم قروض على نحوٍ غير صحيح. في المقابل، أدى الفشل في تطبيق معايير الأعمال إلى حجمٍ كبير من الديون المعدومة، التـــي أدت في النهاية إلى انهيار العديد من المصارف والقطاعات المالية بأكملها.

هل نجحت السياسات الصناعية؟

يُعد دور السياسات الصناعية، فيما يخص نمو الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي ، أمراً مثيراً للجدل. من الناحية المثالية، نود معرفة الإجابة على سؤالين بسيطين. أولاً، هل نجحت تلك السياسات؟ يمكن اعتبار السياسة ناجحةً في حال حققت زيادة في المعدل العام لنمو الناتج المحلي الإجمالي أو في معدل نمو الإنتاجية. ثانياً، إذا نجحت تلك السياسات، فهل كانت ذات أهمية؟ أي هل كان إسهامها في النمو الاقتصادي جوهرياً بما يكفي لاعتبارها واحداً من أسباب النجاح في آسيا الشرقية؟

فيما يتعلق بالسؤال حول إذا ما قدمت تلك السياسات مساهمةً إيجابية في النمو، تراوحت الآراء من "لا تأثير" إلى " تأثير إيجابـــي". إنّ السبب وراء عدم وجود إجماع بشأن هذه المسألة الهامة، بشكلٍ عام، هو صعوبة قياس أثر تدخلات السياسة على معدلات النمو. يوجد عدم اتفاق مفاهيمي حول المقاييس الواجب اعتمادها، وفقط القليل من الدّول يتوفر لديها بياناتٌ ذات جودة كافية حول ذلك. من وجهة نظر البنك الدّولي، يجب استخدام المحاكمة المنطقية لتسوية القضية. للأسف، فإنّ ندرة البيانات، إضافةً إلى عدم الاتفاق حول تقنيات القياس، تؤدي إلى استخدام المحاكمات النوعية من الأنواع التـــي تقود الباحثين حتماً إلى تأكيد الآراء التـــي تبنوها في البداية.

على الرغم من هذه المعوقات لتقويم السياسات الصناعية، فإنّه يمكن تصنيف الآراء المتنوعة للباحثين ضمن فريقين. تمثّل أبحاث البنك الدّولي أحد هذين الفريقين. وفق هذه الأبحاث، حفزت بعض التدخلات الحكومية عملية النمو الاقتصادي (مثل تشجيع الصادرات والائتمان الموجَّه)، إلا أنّها لم تحقق ذلك في السياسات الصناعية العامة. تجزم هذه الأبحاث بأنّ السياسات الصناعية كانت عادةً قد استهدفت ذات الصناعات التـــي كانت قوى السوق تُطورها، وبالتالي، لم تكن ضروريةً. في الحالات التـــي تم فيها استهداف صناعات "خطأ"، تمكّن المخططون الذين يتسمون بكونهم عمليين ومرنين في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي من تغيير السياسات بسرعة قبل وقوع أي ضررٍ لباقي الاقتصاد.

يرتكز تحليل البنكً الدّولي على نوعين من الأدلة. أولاً، يقوم بمقارنة معدلات نمو الإنتاجية في القطاعات

المستهدفة وتلك غير المستهدفة في البلدان الثلاثة التي تمتلك بيانات كافية (اليابان وكوريا وتايوان). بشكلٍ عام، وُجد أنّ تغير الإنتاجية في القطاعات التي تم تشجيعها كانت مرتفعةً إلا أنّها لم تكن أعلى من باقي قطاعات الاقتصاد. لكن توجد استثناءاتٌ ممكنة لهذه الاستنتاج العام تتمثّل بالصناعات الكيميائية وأعمال الصلب في اليابان وصناعة الكيميائيات في كوريا. ثانياً، يقوم البنك الدّولي بدراسة التغيير الحاصل عبر الزمن في الهيكل الصناعي للاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي. إذا نجحت السياسات الصناعية، فقد كان يتوجب أن تفضي إلى نمط مختلف من النمو الصناعي بدلاً من النمط الناجم عن التغير في حصيلة عوامل الإنتاج. خلص البنك الدّولي إلى أنّ فعالية السياسات الصناعية كانت هامشيةً في أحسن الأحوال، حيث كان نمط النمو كما هو متوقعاً يتم من قطاعٍ إلى قطاع، مع الأخذ بالاعتبار للحصيلة الوطنية من العمل ومعدلات الادخار والاستثمار المرتفعة.

تتمحور عادةً انتقادات النتائج التي توصل إليها البنك الدّولي حول نقطتين. أولاً، إنّ حقيقة أنّ نمو الإنتاجية لم يكن بشكلٍ عام أسرع في القطاعات التي تم تشجيعها ليس لها أي أهمية، وفقاً للنقاد. تتمثّل القضية المهمة في معرفة معدلات النمو التي كانت ستتحقق في حالة عدم التشجيع. يمكن تصوّر أنّ النمو في الصناعات المستهدفة كان يمكن أن يكون أبطأ بكثير من دون السياسات الصناعية مقارنةً مع حالة وجود تلك السياسات. ثانياً، يشير النقاد إلى أنّ تحليل البنك الدّولي يتصف بالعمومية جداً؛ لأنّه يعتمد، من وجهة نظر هؤلاء النقاد، على تجمعات الصناعة والتي تُعد واسعةً جداً بحيث لا يمكن تبيان تفاصيل الاستهداف الانتقائي. على سبيل المثال، تم تشجيع، وبشدة، بعض مكونات صناعة النسيج في كلٍ من اليابان وكوريا في مرحلة مبكرة من سياساتها الصناعية. لذلك، لم يكن مستغرباً أن تشهد صناعة النسيج عموماً ارتفاعاً سريعاً في الإنتاجيةٍ، وأنّها لا تزال تشكل مكوناً من مكونات الصناعة اليابانية والكورية أكبر مما كان متوقعاً.

ليس ممكناً، في الوقت الحالي، حسم هذا الجدل. بالنتيجة، توجد آراءٌ مختلفة حول مدى مُلاءمة السياسات الصناعية للدول النّامية خارج مجموعة الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي. إلى حد وجود اتفاق، يتشارك معظم المحللين وجهة النظر القائلة بأنّه حتى تكون السياسات الصناعية ناجحةً يجب أن تتمتع بثلاث خصائص رئيسة. يجب أن تمتلك الدّول (1) معايير واضحة للأداء مثل أهداف الصادرات (2) آليات مؤسساتية لمراقبة الالتزام وتطبيق الالتزام (3) تكاليف منخفضة بحيث لا تتأثر القطاعات غير المستهدفة.

دراسة حالة

الصناعات الثقيلة والصناعات الكيميائية في كوريا (HCI)

يتفق معظم المراقبين على أنّ السياسات الصناعية الكورية قد حققت نجاحاً جزئياً على الأقل. ويرى المراقبون الأكثر حماسةً بأنّ تلك السياسات قد عجلت من معدل النمو الإجمالي من دون أن تتسبب بالمقابل في حصول قصور مواز في الكفاءة في أقسام أُخرى من الاقتصاد. يقرُّ المراقبون الأقل تفاؤلاً بالنجاح في توليد الصادرات وبتغيير الهيكل الصناعي للبلد، لكنّ قابل الكثير من هذه المكاسب تكاليفٌ مالية هائلة للصناعات الثقيلة والكيميائية التي تم الترويج لها في السبعينات.

بدأت حملة الترويج الصناعي في كوريا بعد بضع سنواتٍ من الحرب الكورية في أوائل الستينات من القرن العشرين. ركّزت الجهود المبكرة في مجال الاستهداف الصناعي على المواد الصناعية الأساسية مثل الإسمنت والأسمدة وتكرير النفط. دعمت الحكومة بشكلٍ اعتيادي المجمعات الكبيرة الحجم والتي أُطلق عليها اسم *تشايبول chaebol*، حيث مُنحت سلطة الاحتكار في السوق المحلية. شكلت السياسة التجارية في صيغة التشجيع القوي للصادرات إضافةً إلى المستويات العالية من الحماية الأداة الرئيسة لاستهداف الصناعات، كما كان كلٌ من الائتمان الموجَّه والإعفاءات الضريبية هامين أيضاً.

تطور الاستهداف الصناعي إلى برنامجٍ للصناعات الثقيلة والكيميائية والذي بلغ ذروته في النشاط خلال الفترة من 1973 إلى 1979. استهدفت الصناعات الثقيلة والكيمائية ست مجموعات صناعية مُحددة هي – الصلب والبتروكيماويات والمعادن غير الحديدية لتعزيز الاكتفاء الذاتي، بناء السفن، والالكترونيات، والآلات (بشكلٍ خاص أدوات وآليات نقل التربة والسيارات) – بغرض التصدير. استُخدمت الأدوات المذكورة سابقاً نفسها لتشجيع هذه الصناعات ولكن بتركيزٍ مختلف. وبحلول منتصف السبعينات، أصبحت السياسة التجارية أكثر ليبراليةً إلى حد ما، على الرغم من استمرار معظم الصناعات في تلقى الحماية الكبيرة. تمَّ التركيز بشكل أكبر على الإعانات، والائتمان الموجَّه من خلال القروض بأسعار فائدةٍ أقل من أسعار السوق، والإعفاءات الضريبية الخاصة.

كانت تكلفة الترويج كبيرةً خلال مرحلة الصناعات الثقيلة والكيمائية؛ حيث بلغت الأموال المباشرة المقدمة إلى الصناعات المستهدفة نحو 5 بالمئة من الموازنة العامة، كما بلغت الإعفاءات الضريبية نحو3 بالمئة من إجمالي الإيرادات الضريبية. في عام 1977، ذهب نحو 45 بالمئة من إجمالي اعتمادات النظام المصرفي المخصصة للائتمان المحلي إلى الصناعات المستهدفة. وهكذا بدأت الاختناقات والديون الكبيرة بالتراكم تدريجياً.

بحلول عام 1979، عندما بدأت أزمة النفط الثانية، كانت معدلات التضخم مرتفعةً؛ وأسعار الصرف كانت قد ارتفعت، مما تسبّب في تعثر الصادرات؛ وتعطلت طاقاتٌ إنتاجية كبيرة ضمن الصناعات المستهدفة. بالإضافة لذلك، حُرمت القطاعات ذات العمالة الكثيفة، التي لم تُستهدف، من الحصول على الائتمان، إضافةً إلى ازدياد الديون المعدومة وحالات الإعسار المالي في قطاع الصناعات الثقيلة والكيميائية.

قام واضعو السياسات وبسرعةٍ بتحويل المسار، حيثُ فُرضت قيودٌ على تشجيع الصناعات الثقيلة والكيميائية، تم تخفيض قيمة العملة، وتسريع تحرير السوق المالية والمستوردات. كان من أهم جهود المخططين في الثمانينات هو إعادة هيكلة عدد من الصناعات المتعثرة التي تم الترويج لها بشكل مبالغٍ فيه في السبعينات. كانت تكلفة ذلك كبيرةً على موازنة الحكومة، بسبب إلزامها بإنقاذ الشركات المُفلسة والتخلص من القروض المتعثرة.

هل كان تشجيع الصناعات الثقيلة والكيميائية يستحق كل هذا العناء؟ من المستحيل الإجابة على هذا السؤال بشكلٍ قاطع لأنّه لا يمكن أبداً معرفة ما الذي كان يمكن أن يحدث في حال اتباع مجموعة بديلة من السياسات. خلال فترة الذروة في برنامج الصناعات الثقيلة والكيميائية وفي أعقابها مباشرة، انخفض معدل النمو في كوريا قليلاً (من منتصف السبعينات حتى منتصف الثمانينات)، إلا أنّ هذا التغيير كان طفيفاً وبقي النمو الإجمالي، حتى وفق مقاييس الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي، مرتفعاً بشدة. حصلت كوريا على تصنيف بلد ذي دخل مرتفع، وهو الإنجاز الذي استطاعت تحقيقه فقط اليابان والمدن– الدّول في سنغافورة وهونغ كونغ في القرن العشرين.

Source: World Bank, *The East Asian Miracle* ; and Westphal, "Industrial Policy in an Export-Propelled Economy: Lessons from South Korea's Experience," in *The Journal of Economic Perspectives* , Summer 1990.

دور صادرات الصناعات التحويلية

لعب تشجيع الصادرات الصناعية التحويلية دوراً هاماً في الاستراتيجيات الصناعية لجميع دول الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي. لقد كانت هذه السياسات ناجحةً إلى حد كبير، ونمت صادرات كل دولة بمعدلات أسرع حتـــى من معدلات نمو ناتجها المحلي الإجمالي. نظراً لهذه الحقائق، فمن المنطقي أن نفترض إمكانية وجود علاقة بين الاثنين. بالفعل أظهرت عدة دراسات عن الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي وغيرها بأنّ معدلات أعلى لنمو الصادرات مرتبطةٌ بمعدلات أعلى لنمو الناتج المحلي الإجمالي. فما هي الآلية التـــي تتسبّب في ذلك؟

الروابط بين النمو والصادرات

إنّه من الصحيح بحكم التعريف أنّ الصادرات هي جزءٌ من الناتج المحلي الإجمالي، لذلك يبدو نمو الصادرات وبشكل بدهي بأنّه جزءٌ من نمو الناتج المحلي الإجمالي. لكن، قد لا يسهم نمو الصادرات في نمو الناتج المحلي الإجمالي، وذلك في حال زاحم نمو الإنتاج من السلع المخصصة للاستهلاك المحلي، كالسلع الاستهلاكية أو الاستثمارية. في الواقع، إنّ الفكرة القائلة بأنّ نمو الصادرات يُسبب نمواً أسرع في الناتج المحلي الإجمالي تؤكد على أنّ نمو الصادرات يسبب نمواً أسرع في القدرة الإجمالية للاقتصاد مما لو تمّ تركيز الإنتاج على السلع المخصصة للسوق المحلية.

في حال نجم عن التركيز على الصادرات نمواً إجمالياً أكبر، فإنّه لابد من وجود شيءٍ ما في عملية الإنتاج أو علاقاتها ببقية قطاعات الاقتصاد وهذا الشيء غير موجود في عملية الإنتاج التـــي تُركّز على السوق المحلية. أحد الاحتمالات وراء ذلك هو بسبب كون الصادرات تُنتَج للسوق العالمي، وبالتالي يظهر دور عامل وفورات الحجم بشكل لا يمكن أن يتحقق عندما تنتج الشركات فقط لسوقٍ محلية صغيرة. غالباً ما تكون التكاليف المتوسطة أقل في الشركات الكبيرة لأنّه بمقدور هذه الشركات توزيع التكاليف الثابتة لرأس المال والآلات على كمية أكبر من الإنتاج. هناك سبب آخر محتمل يُفسّر إمكانية تحفيز الصادرات للنمو وهو أنّه طالما أنّ الشركات تقوم بالإنتاج للسوق العالمية، فإنّ ذلك يُضيف حوافز إضافيةً لزيادة أنشطة البحث والتطوير. قد تجعل وفورات الحجم من زيادة تلك الأنشطة شيئاً جديراً بالاهتمام، كما أنّ الحاجة لمواكبة المنافسة الأجنبية تجعل من ذلك أمراً أكثر ضرورة.

تبدو الارتباطات الأُخرى بين نمو الصادرات ونمو الناتج المحلي الإجمالي ممكنةً أيضاً. قد تُحفّز الصادرات على تبنـــي وإتقان أفضل الممارسات الدّولية. ليست الشركات التـــي تعمل في الأسواق العالمية بمنأىً عن المنافسة. إنّها تواجه، في الواقع، أفضل المنافسين في العالم، وقد تُجبر الضغوط التنافسية تلك الشركات على مواكبة أحدث التطورات في مجال منتجاتها وفي عملية الإنتاج. يُعد قياس هذا الأثر المحتمل مُعقداً بسبب وجود بعض أشكال دعم الصادرات في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي. لا يحتاج المُصدّر لأن يكون من بين

الأفضل في العالم إذا كان يتلقى الإعانات (على سبيل المثال، التعويضات المباشرة أو الحصول على قروض منخفضة الفائدة أو تخفيض الضرائب). قد تمتلك الشركات القدرة على المنافسة بسبب الإعانات التي تتلقاها في البلد الأم، والتي قد تقلل من الضغوط عليها كي تكون قادرةً على المنافسة على أساس الكفاءة أو الجودة. إنّ المشرفين على برامج دعم الصادرات الناجحة، مثل تلك الموجودة في كوريا، يُدركون تماماً هذه المشكلة، وبما أنّ الهدف هو تطوير شركاتٍ قادرة على المنافسة الدّولية مباشرةً كالنَد للند دون الحصول على تخفيضات خاصة، لذلك فإنّهم (المشرفونٍ) يتابعون بدقةٍ هذه البرامج للتأكد من أنّ الإعانات الممنوحة للمصدرين ليست هي السبب لنجاح المنافسة في الخارج. بالإضافة إلى ذلك، يتم تخفيض الإعانات تدريجياً. لكن، لاحظ أنّه قد تم التشدد كثيراً في القواعد الدّولية الخاصة بمنح الإعانات منذ العام 1995، وأنّه أصبح من الصعب جداً على الدّول أن تقوم بتقديمها ضمن إطار منظمة التجارة العالمية (WTO).

إنّ لإنتاج السلع التصديرية العديد من المزايا الأُخرى المحتملة. تُمكّن الصادرات من شراء السلع المستوردة. لا تمتلك الدّول النّامية عادةً مستوياتٍ تكنولوجية متقدمة، وغالباً ما تعتمد إقامة المشروعات الصناعية ذات الكفاءة على المستوردات من الآليات وغيرها من السلع الرأسمالية. تُضعف قلة الصادرات من قدرة البلد على شراء المستوردات، ويترتب على ذلك عدم تمكّن الشركات من الحصول على المدخلات المستوردة التي تحتاجها لتحسين كفاءتها. توجد مزية ذات صلة بالصادرات وهي أنّ الحاجة إلى تحقيق الأهداف التصديرية تربط سياسة الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي بسياسات تُشجّع علناً على التدفق الداخل للاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) وامتلاك التكنولوجيا الجديدة. إحدى الطرائقٍ للتغلب على التخلف في التصنيع المحلي هو تشجيع الشركات الأجنبية على الاستثمار المحلي. رحبت معظم الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي بالاستثمار الأجنبي المباشر؛ وذهبت سنغافورة إلى أبعد من ذلك عندما قامت بوضع سياساتها الصناعية وفقاً لذلك الاعتبار. وفي نفس الوقت الذي تم فيه تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر، فقد سعت العديد من الدّول أيضاً لتقديم الحوافز للشركات الأجنبية لمنح تراخيص تقنياتها إلى المنافسين المحليين المحتملين. طُبقت هذه الإستراتيجية بشكل عام في اليابان، حيث شكّل الوصول إلى السوق اليابانية الكبيرة حافزاً كافياً لتشجيع العديد من الشركات لتوقيع اتفاقيات ترخيص التكنولوجيا.

يرى بعضهم بأنّ القدرة على استيراد رأس المال والتكنولوجيا الحديثة هو العنصر الحاسم والأكثر أهميةً في السياسات التي تردم وبنجاح الفجوة بين الدّول النّامية والدّول المتقدمة. يُمكن أن يشجع ترويج الصادرات على اقتناء تكنولوجيا جديدة لأنّه ومن أجل نجاح تلك السياسات، يجب على الحكومات أن تسمح للشركات المستوردة بالوصول إلى كل ما تحتاجه لتصبح كفوءة. عملت معظم حكومات الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي على حماية أسواقها المحلية بشكل انتقائي، إلا أنّها قامت أيضاً بتعديل سياساتها بحيث سمحت للمصدرين بالحصول على المستوردات اللازمة. بشكلٍ عام، لقد اتبعت سياسات حماية أقل مما هو متبع في المناطق النّامية الأُخرى.

هل يُعد تشجيع الصادرات نموذجاً جيداً للأقاليم الأُخرى؟

نجح نموذج ترويج الصادرات بشكلٍ جيد في آسيا الشرقية حيث بدأ يُقدم كوصفة حتمية للمناطق النّامية الأُخرى. في أمريكا اللاتينية، على سبيل المثال، دفعت أزمة الثمانينات الاقتصادية، مع المثال المقابل والواضح جداً في آسيا الشرقية، العديدَ من الدّول لاتباع أنواع مماثلة من السياسات. يتمحور السؤال الأساسي حول قدرة المناطق الأُخرى على تقليد النجاح في التصدير المتحقّق في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي.

في حال بدأت الدّول النّامية في جميع أنحاء العالم بتبنـــي سياسات تشجيع الصادرات، ستظهر قضية تتمحور حول مدى قدرة الدّول الصناعية في العالم على تسويق الصادرات من مجموعة الدّول الصناعية حديثة العهد. تكتسب هذه القضية اهتماماً خاصاً بعد عدة سنواتٍ من الاختلالات العالمية التـــي أدت في النهاية إلى أزمةٍ مالية في العام 2007 وركودٍ عالمي في العام 2008. إذا حاولت كافة الدّول النّامية في العالم تصدير أسلوبها في سبيل الوصول إلى الازدهار دون شرائها لكمية مماثلة من المستوردات، فإنّه يجب مقابلة الفائض من صادراتها بعجزٍ في مكان آخر في النظام. ولا يمكن لذلك أن يستمر على المدى الطويل، أما على المدى القصير، وبعد الأزمة الأخيرة، فيُعد حدوث ذلك صعباً حتـــى الاستحالة من الناحية السياسية.

تُمثّل جولة الأرغواي للاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (GATT) أكبر عقبةٍ في وجه الدّول الراغبة بتكرار سياسات تشجيع الصادرات التـــي طبقتها الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي. فبموجب القواعد التـــي دخلت حيز التنفيذ في العام 1994، يتوجّب على الدّول النّامية إزالة أي نوعٍ من الإعانات التـــي ترتبط بأداء الصادرات. (راجع دراسة الحالة حول قواعد منظمة التجارة العالمية في الفصل الخامس). تُعفى من تلك القواعد الدّول الأكثر فقراً والتـــي لا يتجاوز نصيب الفرد فيها من الناتج المحلي الإجمالي 1,000 دولار في السنة. تعمل القواعد الجديدة لاتفاقية الغات، بشكلٍ أساسي، على إزالة إمكانية استخدام الدّول النّامية نفس الأدوات - إعانات الائتمان، تخفيض الضرائب، الدفعات المباشرة - التـــي استخدمتها الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي. تشكّل الدّول الأكثر فقراً الاستثناءات الوحيدة، والتـــي لا تصدر أية كمية من السلع المُصنعة.

دراسة حالة

التكتلات التجارية الآسيوية

بدأت هذه الحالة الدراسية في الطبعة الأولى من هذا الكتاب عام (1994) على النحو التالي: "تُعد آسيا المنطقة الوحيدة في العالم التي لا يوجد فيها تكتلاتٌ تجارية هامة". منذ ذلك الوقت، وعلى الأخص منذ العام 2000، تغير ذلك بشكل كبير. يبين الجدول 6.16 التطور الحاصل في توقيع اتفاقيات التجارة في آسيا.

قبل تطور الاتفاقيات التجارية في التسعينات، كانت **رابطة دول جنوب شرق آسيا (أسيان) Association of Southeast Asian Nations (ASEAN)** المثال الأبرز على اتفاقية التعاون الآسيوي؛ تأسست هذه الرابطة في العام 1967 من قبل خمسة أعضاء (إندونيسيا، ماليزيا، الفيليبين، سنغافورة وتايلاند)، وأُضيف إليها خمس دولٍ أُخرى هي

(بروناي، دار السلام، فيتنام، لاوس الديمقراطية الشعبية، ميانمار وكمبوديا) بين عامي 1984 و1999. كانت المهمة الأُولى لرابطة الآسيان هي تحقيق التعاون السياسي والأمني، ولكنها توسعت لتشمل المجالات التجارية والاقتصادية. أنشأت الرابطة في العام 1992 منطقة التجارة الحرة للآسيان ASEAN Free Trade Area (AFTA)، والتي تم تنفيذها على مدى خمسة عشر عاماً.

بدأت اتفاقياتٌ جديدة بالظهور في التسعينات، ولاسيما بعد الأزمة الآسيوية في الفترة 1997-1998. قرر القادة السياسيون ورجال الأعمال في آسيا الشرقية أنّ اقتصادات الإقليم وهيئاته التنظيمية لم تكن مستعدةً للتعامل مع الزيادة في التدفقات التجارية والاستثمارية، وأنّها لا تستطيع الاعتماد على إرشادات صندوق النقد الدّولي (IMF) أو الوكالات الأُخرى المتعددة الأطراف. تمت الموافقة على إرساء علاقات ثنائية وإقليمية أكثر متانةً كوسيلة لإرساء المزيد من الاستقرار الإقليمي. تم اقتراح اتفاقيات جديدة، والتفاوض بشأنها، والتوقيع عليها في نهاية المطاف. اتخذت هذه الاتفاقيات أشكالاً عديدة، فيما يتعلق بتغطيتها الإقليمية ونطاقها. كان بعضها بصيغة اتفاقيات ثُنائية وبينية، مثل اتفاقية الشراكة الاقتصادية بين اليابان وسنغافورة Japan-Singapore Economic Partnership Agreement، فيما كان بعضها الآخر بين دولة واحدة ومجموعة قائمة، مثل اتفاقية التعاون الاقتصادي الشامل بين الصين ورابطة الآسيان ASEAN-China Comprehensive Economic Cooperation Agreement. وكان بعضٌ من تلك الاتفاقيات ثنائياً ولكن عابراً للأقاليم، مثل اتفاقية التجارة الحرة بين اليابان والمكسيك Japan-Mexico Free Trade Agreement، أو اتفاقية التجارة الحرة بين كوريا وتشيلي Korea-Chile Free Trade Agreement.

الجدول 6.16 مناطق التجارة الحرة في آسيا وأوقيانوسيا

العام	قيد التفاوض	متفق عليها	مُقترح
1989	0	4	1
1995	0	29	1
2000	44	44	3
2012	126	126	60

ارتفع عدد التكتلات التجارية في آسيا بشكل كبير بعد الأزمة الآسيوية خلال الفترة 1997-1998.

Source: Asian Development Bank, Asia Regional Integration Center. http://aric.adb.org

ليست الاتفاقيات التجارية الشكل الوحيد من أشكال التعاون الإقليمي التي انبثقت بعد أزمة 1997-1998. بدأت مجموعة الآسيان المفاوضات مع الصين وكوريا واليابان لتشكيل **عملية وزراء مالية الآسيان+3 ASEAN+3 Finance Ministers Process**، والتي تُعد بمثابة أساس لعدة أشكال من التعاون، بما في ذلك، **مبادرة تشيانغ ماي Chiang Mai Initiative (CMI)** مثلاً والتي توفر التمويل للمصارف المركزية عندما تتعرض للضغوط، وهي تهدف إلى الحد من اعتمادها على صندوق النقد الدّولي أو أية وكالة أُخرى متعددة الأطراف. يمكن أن تؤدي الصين أو بلد آخر مُقرض دوراً مماثلاً لدور صندوق النقد الدّولي، ولكن مع قدر أكبر من السرعة والمرونة، من خلال إقراض احتياطياته النقدية للبنك المركزي في بلد آخر أو لبلد مَدين آخر.

تُعد دول مجموعة آسيان+3 أيضاً جزءاً من منطقة التجارة المعروفة باسم **رابطة التعاون الاقتصادي الآسيوي الباسيفيكي (أبيك) Asia Pacific Economic Cooperation (APEC)** (راجع الفصل الثالث عشر). تضم (APEC) واحداً وعشرين عضواً – الدّول الثلاث عشرة في مجموعة الآسيان+3، بالإضافة إلى أستراليا، نيوزيلندا، روسيا، الولايات المتحدة،

كندا، المكسيك، بيرو وتشيلي. إنّ هدف (APEC)، كما هو مُحدد في إعلان التوجهات المشتركة لعام 1994، هو "تحقيق حرية وفتح التجارة والاستثمار في المنطقة حتى موعد لا يتجاوز عام 2010 بالنسبة للاقتصادات الصناعية و2020 بالنسبة للاقتصادات النّامية". ليست (APEC) تكتلاً تجارياً بالمعنى العادي على اعتبار أنّ هدفها لا يقتصر على إقامة منطقة تجارة حرة بين أعضائها، ولكنها تعني أيضاً قيام كل دولة عضو في الرابطة بالتجارة الحرة مع كل الدّول الأُخرى وليس فقط مع أعضاء الأبيك الآخرين. من غير المؤكد إمكانية تحقيق ذلك، ولكن تشكل أبيك في الوقت نفسه منتدىً للنقاش والتنسيق الإقليمي.

Source: Asian Development Bank, http://www.adb.org ; Asian Regional Integration Center, http://aric.adb.org ; Asia-Pacific Regional Cooperation, http://www.apec.org .

هل يوجد نموذج آسيوي للنمو الاقتصادي؟

حفّزت "معجزة" آسيا الشرقية عدداً كبيراً من الدراسات التـــي تسعى إلى شرح النمو السريع في كلٍ من الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي والصين. في حين قد تبدو القضية أكاديميةً في ظاهرها، إلا أنّها أصبحت إحدى أكثر النقاشات سخونةً وإثارةً للاهتمام في الاقتصاديات الحديثة الشائعة. لقد اعتمد مؤيدو الاقتصاديات الحرة laissez-faire على الانفتاح النسبـــي لاقتصادات آسيا الشرقية، واستخدامها للأسواق الخاصة، وأساسياها القوية في الاقتصاد الكلي للجدل من أجل تبنـــي سياسات حكومية أقل تدخلاً. لقد أشار مؤيدو التدّخل الحكومي الأكثر فاعلية إلى التدخلات الانتقائية، مثل تشجيع الصادرات، السياسات الصناعية، ومجالس المداولات، للدعوة إلى إعطاء دورٍ أكبر للحكومة في الاقتصاد. وقد أشار سياسيون آسيويون إلى القيود التـــي فرضوها على الحريات المدنية والسياسية من أجل وضع أُسسٍ للنظام وتجنّب الفوضى.

هل يوجد نموذج آسيوي في الاقتصاد؟ وبتعبيرٍ آخر، هل نجحت الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي في تحقيق معدلات نموٍ استثنائية من خلال سياسات تختلف تماماً عن الإرشادات المتعلقة بالسياسات التـــي يدافع عنها أنصار إجماعٍ واشنطن Washington Consensus (راجع الفصل الخامس عشر). ينصب الاهتمام على المسارات التـــي اتبعتها الاقتصادات النّامية حالياً، إضافة إلى الدور المستقبلي للسياسة الحكومية في الدّول الصناعية. بطبيعة الحال، توجد العديد من الإجابات والآراء حول هكذا سؤالٌ مثير للجدل. لكن، يبدو أنّ الجهود الأخيرة تشير إلى مجموعة من الاستنتاجات القوية.

من أجل استعراض بعض الدراسات الحديثة المثيرة للاهتمام، يجب علينا بإيجاز مراجعة فكرة حسابات النمو. لنتذكر أنّ إنتاجية العمل هي مقياسٌ يُعرّف بأنّه كمية المخرجات للعامل الواحد. يوجد ارتباط قوي بين نمو إنتاجية العمل ونمو نصيب الفرد من الدخل (أو الإنتاج)، إلا أنّه يوجد اختلاف بينهما. يُعد النمو في آسيا الشرقية رائعاً من حيث مستوى نمو نصيب الفرد من الدخل وكذلك مستوى نمو إنتاجية العمل.

يمكن تقسيم أي معدل نمو في إنتاجية العمل إلى قسمين: جزء النمو الذي يُعزى إلى الزيادة في رأس المال، والجزءُ الناجم عن تحسن المهارات أو التعليم. تُسمى هذه العملية في أدبيات علم الاقتصاد *بحسابات النمو*

growth accounting. عندما يتم إعداد حسابات النمو لبلد أو منطقة ما، فإنّ جزءاً من النمو في إنتاجية العمل لا يمكن تفسيره دائماً من خلال الكمية الإضافية من رأس المال أو التعليم. يُعد هذا الجزء مقياساً لأثر استخدام المدخلات المتاحة بطريقة أكثر كفاءةً. ويمكن تفسير ذلك بأنّه في حال تحقق معدل نمو أكبر مما يُمكن تفسيره من خلال النمو في رأس المال أو التعليم، فإنّ ذلك يعود حكماً لاستخدام المدخلات المتاحة بطريقة أكثر إنتاجية. مثلاً، قد يكون تنظيم الإنتاج قد تغير مما دفع الأفراد إلى العمل بكفاءة أكبر، أو أنّ نوعية التكنولوجيا قد تغيرت بحيث أصبحت كل وحدة من مدخلات رأس المال والعمل تنتج وحدات أكثر من المخرجات.

يُطلق على الإنتاجية التـي لا تُفسّر بـ رأس المال أو التعليم اسماً آخر وهو **إنتاجية العوامل الكلية** (أو **الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج**) **total factor productivity (TFP)**. يعكس نمو إنتاجية العوامل الكلية التغيرات في الإنتاج التـي لا علاقة لها بالتغيرات في مدخلات رأس المال أو العمل ولكنّها ترتبط بالتكنولوجيا الجديدة والابتكار وإدخال تحسينات تنظيمية. وفقاً لمعظم التقديرات، يعود القسم الأكبر من النمو في الدخل الفردي في الدّول ذات الدخل المرتفع على المدى الطويل إلى الزيادات في إنتاجية العوامل الكلية.

قد تبدو حسابات النمو بعيدة جداً عن الجدل حول آسيا الشرقية، ولكنها في الواقع ذات صلة وثيقة. كما ظهر جلياً، تحقق الجزء الأكبر من النمو الآسيوي منذ العام 1960 بفعل الزيادات التـي حصلت في رأس المال والتعليم، في حين تلعب إنتاجية العوامل الكلية دوراً أقل من ذلك بكثير. يبين الجدول 7.16 التفاصيل وبعض المقارنات خلال نفس الفترة.

إنّ ما نلاحظه من الجدول 7.16 هو أنّه في عيّنة من ستة من اقتصادات الدّول الآسيوية ذات الأداء العالي، تتراوح مساهمة نمو إنتاجية العوامل الكلية بين 24 بالمئة و36 بالمئة من إجمالي النمو. وتبلغ 27 بالمئة في الولايات المتحدة ذات النمو الأبطأ، بينما تقدر بـ 37 بالمئة في الدّول الصناعية الأُخرى. كانت الحقيقة القائلة بأنّ نمو إنتاجية العوامل الكلية ساهم تقريباً بنفس الحصة الإجمالية من النمو في اقتصادات الدّول الآسيوية ذات الأداء العالي مفاجئةً للكثير من المراقبين وذلك لسببين. أولاً، ليست اقتصادات الدّول الآسيوية ذات الأداء العالي، خلافاً للولايات المتحدة وبقية العالم الصناعي، على حد التكنولوجيا الجديدة[1]. وبالتالي، يجب أن تكون تلك الاقتصادات قادرةً وبسهولة أكبر على استخدام التقنيات التـي تزيد من إنتاجية العوامل الكلية فيها. ثانياً، رأى مؤيدو النموذج الآسيوي الجديد للنمو الاقتصادي بأنّ التدخلات الانتقائية مثل السياسات الصناعية وتشجيع الصادرات قد أدت إلى زيادة الإنتاجية. في واقع الأمر، يبدو أنّ كل ما حققته تلك الاقتصادات، إذا حصل أي شيء، ليس سوى نتيجة زيادة كمية رأس المال للعامل الواحد.

تُعدُ النقطة الأخيرة هي المفتاح لفهم هذا الجدل. عندما يتم تقسيم النمو إلى أسبابه المتعددة، يبدو أنّ تراكم رأس المال هو المتحكم بالقسم الأكبر من النمو في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي وليس ارتفاع إنتاجية

---

[1] ليست في مقدمة مستخدمي التكنولوجيا الحديثة (المترجم).

العوامل الكلية. تبدو هذه النتائج مؤكدة إلى حد ما، حيث أجرى العديد من الباحثين الآخرين اختبارات مماثلة لحسابات النمو وتوصلوا إلى نفس الاستنتاجات. تعد حسابات النمو لآسيا الشرقية مهمةً كونها ترسم صورة متوافقة، وقد تكون مفاجئة، "لمعجزة" آسيا الشرقية. يقول هؤلاء الباحثون إنّه قد لا تكون هناك معجزةٌ على الإطلاق، وإنّما هي عبارة عن العمل الجاد والتضحية التـــي تأتـــي من خلال التخلي عن الاستهلاك اليوم من أجل رفع معدلات الادخار والاستثمار في المستقبل. على سبيل المثال، رفعت سنغافورة نسبة الاستثمار بين عامي 1966 و1985، من 11 بالمئة إلى 40 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي. وبالتالي فإنّه ليس من المستغرب أن يساهم تراكم رأس المال بالجزء الأكبر من نمو تلك الاقتصادات.

الجدول 7.16 **مصادر النمو، 1960-1994 (نسب مئوية)**

البلد/الإقليم	النمو في حجم الإنتاج لكل عامل	مساهمة: رأس المال لكل عامل	مساهمة: التعليم للعامل الواحد	مساهمة: إنتاجية العوامل الكلية
إندونيسيا	3.4	2.1	0.5	0.8
جمهورية كوريا	5.7	3.3	0.8	1.5
ماليزيا	3.8	2.3	0.5	0.9
سنغافورة	5.4	3.4	0.4	1.5
تايلاند	5.0	2.7	0.4	1.8
تايوان، جمهورية الصين	5.8	3.1	0.6	2.0
أمريكا اللاتينية	1.5	0.9	0.4	0.2
الولايات المتحدة	1.1	0.4	0.4	0.3
الدّول الصناعية*	2.9	1.5	0.4	1.1

ينتج النمو الاقتصادي في آسيا الشرقية بشكل رئيس عن تراكم رأس المال

* تتضمن اليابان، وتستثني الولايات المتحدة.

Source: Collins and Bosworth, "Economic Growth in East Asia: Accumulation Versus Assimilation," in *Brooking Papers on Economic* Activity, 2: 1996.

في حال كانت هذه القياسات دقيقة، تُصبح حجة الدفاع عن وجود نموذج آسيوي مميّز ضعيفةً. وبدلاً من التدخلات الانتقائية التـــي تستهدف صناعات محددة، تمثّلت مفاتيح النمو بالادخارات المرتفعة والاستثمارات المرتفعة، إضافةً للعوامل الأُخرى المبينة في هذا الفصل.

ملخص

- إنّ الخصائص الرئيسة للنمو الاقتصادي في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي هي (1) تعزيز المساواة، (2) التراكم السريع للادخار وارتفاع معدلات الاستثمار،(3) تراكم سريع في مستويات التعلم والمعارف، (4)

النمو السريع في الصادرات الصناعية، و(5) بيئات اقتصادية كلية مستقرة.

- البيئة المؤسساتية عامل مهم في خلق الثقة بمتخذي القرار. تميل الإدارات الحكومية التي تقرّر السياسات إلى أن تكون بمنأى عن عملية الشد والجذب للنظام السياسي. ويقود ذلك بعضهم إلى شجب عدم تمثيل السكان في القرارات المتعلقة بالسياسة، إلا أنّها تسمح باتخاذ القرارات على أساس الجدارة الفنية بدلاً من المصلحة السياسية. غالباً ما يُسمع صوت رجال الأعمال والصناعيين، وبدرجةٍ أقل المجموعات الأُخرى كالمستهلكين، من خلال هيئات استشارية تعرف باسم مجالس المداولات deliberation councils. هذه المجالس هي عبارة عن آلية لتبادل المعلومات ومناقشة السياسات بين القطاع الخاص وصانعي السياسات الحكومية.
- إنّ إحدى العناصر الرئيسة للسياسة هي التحكم المالي بالتضخم والموازنة والديون الخارجية وأسعار الصرف. في حين يختلف كلٌّ من التضخم والموازنات والديون الخارجية من بلدٍ لآخر، فإنّه يتم الإبقاء على التضخم تحت السيطرة، كما يتم إبقاء عجز الميزانية والديون الخارجية ضمن حدود تُوضع من قبل الحكومة وقدرة الاقتصاد على تمويلهما.
- باستثناء هونغ كونغ، اتبعت كل دول الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي سياساتٍ صناعية استهدفت تطوير صناعاتٍ مُحددة، وقد تركزت معظم هذه السياسات في "الجزء الشمالي" لليابان وكوريا وتايوان. يصعب قياس أثر هذه السياسات، ولا يزال هناك نقاشٌ مستمر حول كفاءتها.
- دعمت كل دول الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي الصادرات الصناعية. وقد نجحت هذه السياسات إلى حدٍ كبير، على الرغم من أنّ الآليات التي تربط نمو الصادرات بنموٍ أسرع في الناتج المحلي الإجمالي لا تزال غير مؤكدة.
- تبين الدراسات العملية الأخيرة بأنّ المساهم الرئيس في النمو الاقتصادي في الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي هو التراكم السريع جداً للرأسمال المادي. ونتيجةً لذلك، فإنّ القول بأنّ الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي قد أبدعت نموذجاً يؤدي إلى نمو أسرع في إنتاجية العوامل الكلية يبدو غير صحيح، وأنّه يجب البحث عن مفاتيح النمو في السياسات التي تؤدي إلى زيادة الادخار والاستثمار.

المفردات

عملية رابطة وزراء مالية الآسيان+3
ASEAN+3 Finance Ministers Process

رابطة التعاون الاقتصادي الآسيوي والباسيفيكي
Asia Pacific Economic Cooperation (APEC)

رابطة دول جنوب شرق آسيا
Association of Southeast Asian Nations (ASEAN)

مبادرة تشيانغ ماي Chiang Mai Initiative (CMI)

مجالس المداولات deliberation councils

التحول الديمغرافي demographic transition

النمور الأربعة Four Tigers

الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي
high-performance Asian economies (HPAE)

الاقتصادات حديثة التصنيع
newly industrializing economies (NIE)

الإنتاجية الكلية للعوامل
total factor productivity (TFP)

أسئلة الدراسة

1. قارن خصائص النمو الاقتصادي في اقتصادات الدّول الآسيوية ذات الأداء العالي مع خصائصه في أمريكا اللاتينية.
2. كيف يمكن أن يؤدي الانتقال من خلال التحول الديمغرافي إلى تحقيق معدلات عالية من الاستثمار والادخار؟
3. ما هي خصائص البيئة المؤسساتية لآسيا الشرقية والتي ساهمت في النمو الاقتصادي المتسارع؟
4. يختلف الاقتصاديون حول مدى فعالية السياسات الصناعية في آسيا الشرقية. قدم تقييماً متوازناً للقضايا ذات الصلة بفهم دور السياسات الصناعية في تعزيز النمو. هل تعتقد بأن هناك وجهة نظر أفضل من الأُخرى؟ لماذا؟
5. كيف يُمكن أن تسهم الصادرات الصناعية في النمو الاقتصادي؟
6. هل يوجد نموذج آسيوي مميز للنمو الاقتصادي؟ ما هي الإشكاليات، وكيف يمكننا الإجابة على ذلك السؤال؟

الفصل

17

دول البريك[1] في الاقتصاد العالمي

الأهداف التعليمية

بعد دراسة الفصل 17، سيكون باستطاعة الدارسين:

- تعريف مصطلح بريك BRIC وتوضيح لماذا تم تبنيه كمصطلح شائع الاستخدام.
- شرح التحديات الديموغرافية لكل من الصين وروسيا.
- توضيح الإصلاحات الاقتصادية في دول البريك.
- مقارنة الانتقال من الاشتراكية إلى الرأسمالية في كل من الصين وروسيا وإظهار التباين بينهما.
- مناقشة ثلاثة تحديات تواجه الاقتصاد العالمي مع ازدياد اندماج دول البريك في التجارة الدّولية والتدفقات الاستثمارية.
- تحليل أربع قضايا عالقة فيما يتعلق بدول البريك.

مقدمة: مجموعة البريك The BRICs

كتب جيمس أونيل، مدير الأبحاث الاقتصادية العالمية في بنك الاستثمار لمجموعة Goldman Sachs، في تشرين الثانـــي 2011 بحثاً بعنوان "بناء بريك اقتصادي عالمي أفضل". يشير اختصار **البريك BRICs** إلى الأحرف الأولى باللغة الإنكليزية للبرازيل، روسيا، الهند، والصين، وكانت طروحاته تتمحور في أنّ هذه الدّول الأربع تعيد تشكيل الاقتصاد الدّولي بشكل دراماتيكي. يرى أونيل أن هذه الدّول ليست مجرد مجموعة أُخرى من الدّول حديثة التصنيع (NIE). بل إنها اقتصادات ديناميكية كبيرة تتمتع بإمكانيات يمكن أن تغيّر التجارة العالمية والتدفقات الرأسمالية. لقد بدأ الاقتصاديون والمحللون الماليون بملاحظة ومراقبة الأسواق الجديدة وقوة صادراتها وحيوية العديد من الدّول متوسطة الدخل، وذلك بالتزامن مع نمو الأسواق المالية في العديد من الدّول حديثة التصنيع خلال التسعينات. يرى أونيل أن ظاهرة البريك تعد شيئاً جديداً كلياً بسبب حجمها وتأثيرها على بقية العالم. من وجهة نظره، يُشكّل صعود كل من البرازيل، روسيا، الصين، والهند حدثاً تاريخياً مهماً على المدى الطويل وليس مجرد تباطؤ آخر في الدورة الاقتصادية.

أصبح استخدام هذا الاختصار شائعاً لجهة الإشارة إلى هذه الاقتصادات الأربعة. تنبئنا حقيقة أن هذا

---

[1] تضم دول البريك كلاً من البرازيل، روسيا، الهند والصين جاءت تسميتها من الأحرف الأولى لأسماء الدول وبعد انضمام جنوب أفريقيا إلى المجموعة أصبحت تسميتها مجموعة البريكس (المترجم).

المصطلح أصبح شائع الاستعمال بأن العديد من المراقبين يرى بأن هذا المصطلح ينطوي على شيء مهم بالنسبة لرؤيتهم العالمية. وقد يضيف كل منا دولة أو اثنتين إلى هذه المجموعة - المكسيك، أو تركيا، جنوب أفريقيا، أو كوريا ما لم تكن مسبقاً ضمن مجموعة دول الدخل العالي. كما كتب مراقبون آخرون عن مجموعة أُخرى أكثر شمولاً لاقتصادات ديناميكية لديها الكثير من الإمكانيات، وقد كتب أونيل ذاته عن مجموعة أُخرى من الدّول تدعى *N-11*، التـــي تتمتع بالحجم والإمكانيات لتغيير الاقتصاد العالمي. تعد دول البريك كبيرة وفقاً لهذا المعيار. وتصنف بين الدّول العشر الأكثر سكاناً ومن بين الدّول الإحدى عشرة ذات الناتج المحلي الإجمالي الأعلى في العالم. لقد شهدت جميعها سلسلة من الإصلاحات العميقة والتـــي ساهمت في تحول اقتصاداتها في العقدين الأخيرين. وأصبحت أكثر اندماجاً على الصعيد العالمي وتلعب دوراً محورياً أكبر فيما يتعلق بمستقبل الاقتصاد العالمي. أكثر من ذلك، يمتلك كلٌّ منها إمكانيات غير مستغلة من الممكن أن يكون لها تأثير كبير على الاقتصاد العالمي في مستقبل ليس ببعيد جداً.

الخصائص الديموغرافية والاقتصادية

يبين الجدول 1.17 الحجم الاقتصادي والديموغرافي لدول البريك. في عام 2010، بلغ إجمالي السكان فيها 41 بالمئة تقريباً من سكان العالم و25 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، مقوماً بمكافئ القوة الشرائية. تعد الصين ثانـــي أكبر اقتصاد وطنـــي في العالم بعد الولايات المتحدة، وستكون الأكبر وفقاً لمعدلات النمو الاقتصادي الحالي خلال السنوات العشر القادمة. وفي حين تعد الصين أكبر دول البريك، يشغل الاقتصاد البرازيلي المرتبة السابعة في العالم وتحتل الهند المرتبة التاسعة وروسيا المرتبة الحادية عشرة بالدّولار الأمريكي بأسعار (2010).

الجدول 1.17 الدخل وعدد السكان في دول البريكس، في العام 2010

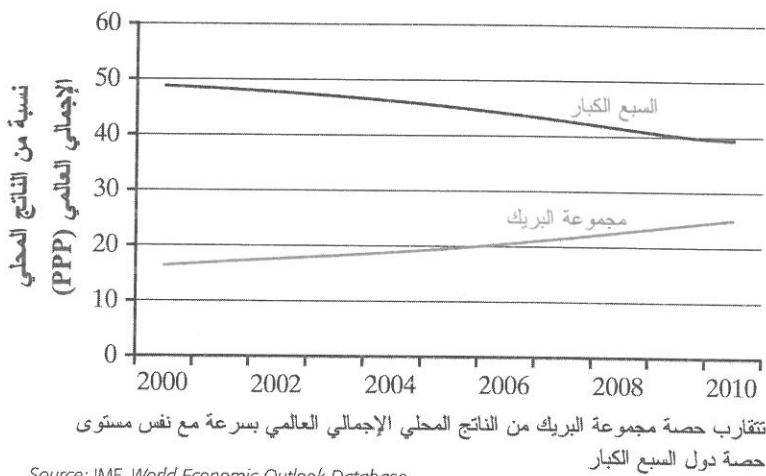
	عدد السكان (مليون)	الناتج المحلي الإجمالي (مليار الدولار الأمريكي)	الناتج المحلي الإجمالي للفرد (تعادل القوة الشرائية مقومة بالدّولارات الأمريكية)
البرازيل	193.3	2,142.9	11,314
الصين	1,341.4	5,930.4	7,550
الهند	1,190.5	1,597.9	3,419
روسيا	142.9	1,487.3	15,657
المجموع	2,868.1	11,158.5	6,493

ثلاثة من دول مجموعة البريك من دول الدخل المتوسط الأعلى والهند من دول الدخل المتوسط الأدنى. مأخوذةً معاً تمثّل نسبة 25 بالمئة من الناتج المحلي العالمي ونحو 41 بالمئة من سكان العالم.

Source: IMF, World Economic Outlook Database and U.S. Census Bureau, International Database.

وعلى امتداد العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، شهدت اقتصادات البريك نمواً ملحوظاً في الدخل بالنسبة للفرد. يبيّن الشكل 1.17 حصة دول البريكس ومجموعة السبع الكبار (G-7) في الناتج المحلي الإجمالي العالمي (مقاساً كنسبة)، (تتألف مجموعة السبع الكبار والتـــي تعد الأغنـــى عالمياً والتـــي تمتلك زمام القيادة تقليدياً في الشؤون الدّولية، من كندا، فرنسا، ألمانيا، إيطاليا، اليابان، المملكة المتحدة، والولايات المتحدة الأمريكية). يمكن النظر إلى الشكل على أنه تحول استثنائي في ميزان القوى الاقتصادية العالمية والذي نجم عن العمل الجاد والسياسات الحصيفة لدول البريك. يمكن أيضاً النظر إلى الشكل 1.17 على أنه عودة إلى توازن القوى ما قبل المرحلة الصناعية والذي تعطل بفعل التنمية الصناعية في الغرب، الطموح الإمبريالي للقادة الغربيين، والضعف المؤسساتـــي في بقية أنحاء العالم. ولا تُعد وجهتا النظر متنافيتين فكلاهما قد تكونان صحيحتين.

الشكل 1.17 حصص مجموعة البريك ومجموعة الدول السبع الكبار من الناتج المحلي الإجمالي (تكافؤ القوة الشرائية)



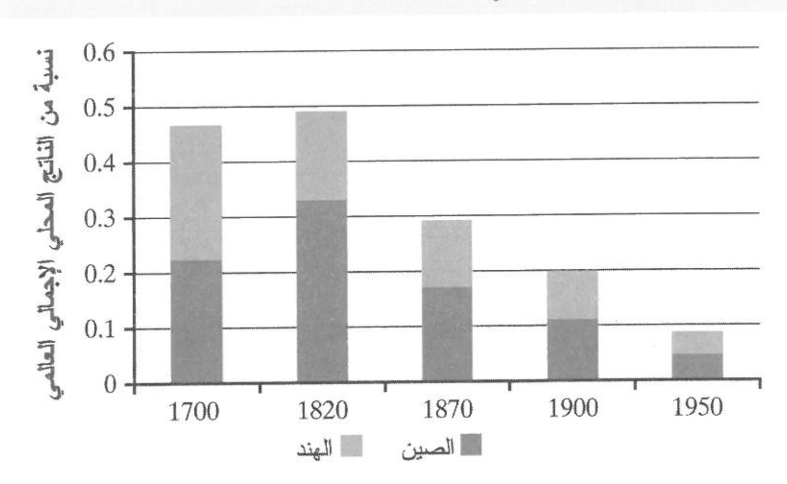
تتقارب حصة مجموعة البريك من الناتج المحلي الإجمالي العالمي بسرعة مع نفس مستوى حصة دول السبع الكبار

Source: IMF, *World Economic Outlook Database.*

يظهر الشكل 2.17 الأهمية الكبرى لكل من الصين والهند قبل الثورة الصناعية وانطلاق النمو الاقتصادي السريع في الغرب ونمو القوة العسكرية. يرى العديد من المؤرخين الاقتصاديين أن بداية "التباين الكبير" بين الشرق والغرب يرجع إلى نحو عام 1820. قبل ذلك، كانت المدن في الصين وغيرها حديثة ومزدهرة كما هو الحال في أوروبا أو الأمريكيتين. ولكن برز الأثر الواضح لعقود عدة من التدخل العسكري والحكم الاستعماري. حيث فقدت الهند والصين مع حلول عام 1870 أراضيهما بسرعة. وكان ناتجهما المحلي الإجمالي 1950 أقل من 10 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، بعد أن كانت تلك النسبة نحو 50 بالمئة في عام 1820. كانت الهند أفضل حالاً إلى حد ما، ولكنها نمت بمعدل نصف بالمئة سنوياً مما ضمن تخلفها عن الاقتصادات الصناعية في الغرب.

كانت روسيا والبرازيل تسيران ضمن مسارات مختلفة كلياً خلال المراحل الأولى للثورة الصناعية وحتى التسعينات من القرن المنصرم. استفادت كلتا الدّولتين من مزايا التصنيع ونمتا بمعدل يفوق اثنين بالمئة سنوياً. ويبدو هذا المعدل متواضعاً بالمقاييس المعاصرة. ولكنه أدى إلى مضاعفة الناتج المحلي الإجمالي ستة عشر ضعفاً خلال الفترة 1920-1950، وكان متناسباً مع معدلات النمو في الجزء الذي كان صناعياً من العالم في ذلك الزمن. بحلول عام 1950، أنتج الاتحاد السوفياتي السابق ضعفي الناتج المحلي الإجمالي في الصين أو الهند. ولكن مع انطلاقة النمو السريع في الصين في السبعينات وفي الهند أواخر الثمانينات، تمكنتا من اللحاق بروسيا بل وتجاوزتاها. كان الاقتصاد الروسي في عام 1992، أقل من نصف الاقتصاد الصيني وأقل بشكل ملحوظ من نظيره الهندي. شهدت البرازيل معدلات نمو اقتصادي سريعة في الخمسينات والستينات، ومرة أُخرى في منتصف التسعينات حتى الآن بعد معالجة أزمة المديونية في أمريكا اللاتينية خلال الثمانينات. وكما يوضح الجدول 1.17 أصبح اقتصاد البرازيل أكبر من اقتصاد روسيا أو اقتصاد الهند في عام 2010.

الشكل 2.17 **الصين والهند في الاقتصاد العالمي، 1700-1950**

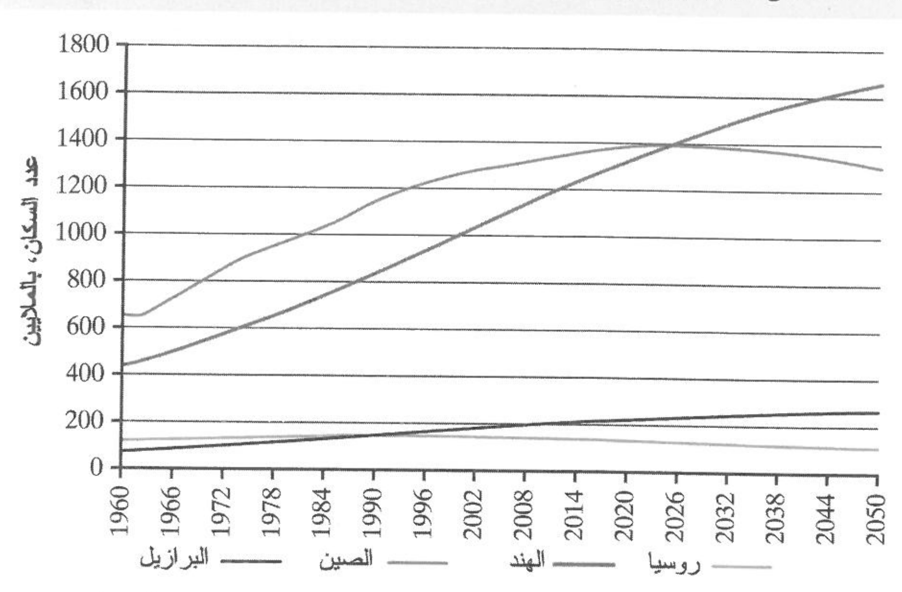


كانت الصين والهند تنتجان حصة كبيرة من الناتج المحلي العالمي قبل الثورة الصناعية ولكن تراجعت هذه الحصة بسرعة بعد عام 1980.

Source: Angus Maddison, *Historical Statistics of the World Economy, 1–2008 AD.*

يمثّل تأثير الديموغرافيا السكانية على النمو المستقبلي أحد الأسئلة الأساسية المطروحة. يظهر الشكل 3.17 المسارات السابقة والتقديرات المستقبلية لعدد السكان في دول مجموعة البريك. وصل عدد السكان في روسيا إلى ذروته في عام 1995 وبدأ بالانخفاض منذ ذلك الحين. كما أن معدل النمو السكاني في الصين بلغ مستويات متدنية آخذاً بالتباطؤ حيث يبلغ الآن نصف بالمئة وسيأخذ اتجاهاً سالباً نحو عام 2027 أو 2028. أما في الهند والبرازيل فيستمر التزايد السكاني في المدى المنظور، ولكن معدلات النمو آخذة بالتناقص رغم بقائها موجبة لفترة طويلة من الزمن. وستحتل الهند المرتبة الأولى في العالم في عدد السكان متجاوزة الصين بذلك.

الشكل 3.17 عدد السكان، 1960-2050، بالملايين



إن عدد سكان روسيا آخذ بالانخفاض، وسيبدأ عدد سكان الصين بالانخفاض في غضون 15 عاماً تقريباً في ذلك الوقت ستصبح الهند الدولة الأكبر في العالم من حيث عدد السكان

Source: U.S. Census Bureau, *International Statistics Database.*

السؤال الذي يطرح نفسه هو ما إذا كان باستطاعة الصين أن تصبح دولة غنية قبل أن تهرم[1]. كما تعاني روسيا من ذات المشكلة. ولكن معاناة اقتصادها ستكون أقل من الصين بسبب ارتفاع الدخل فيها مقارنة مع الصين ولن يكون للمسنين من سكانها، على ما يبدو، تأثير سلبي كالح على اقتصادها . يوضح الشكل 2.17 ظاهرة شيخوخة السكان. اتبعت الصين في عام 1978 سياسة الطفل الواحد لكل عائلة. مع منح استثناءات لبعض الأقليات العرقية، والعائلات الريفية التي تعتمد على الزراعة في معيشتها. وتمثّل ظاهرة الشيخوخة إحدى منعكسات الانخفاض السريع في معدل الولادات الناجمة عن تطبيق سياسة الطفل الواحد. يبين الجدول 2.17 هذه المشكلة من خلال إظهار نسبة السكان من سن 65 فما فوق في مجموعة دول البريك في عامي 2010 و2050. كما نرى، تضاعفت نسبة تلك الشريحة من مجموع السكان مرتين أو ازدادت أكثر من ذلك وتضاعفت في الصين ثلاث مرات. انطلقت روسيا عام 2010 بنسبة كبيرة من المعمرين وسيكون لديها أكبر نسبة من السكان المعمرين في العالم بحلول عام 2050 ولكنها لن تصل إلى مستوى الصين.

تعني مشكلة شيخوخة السكان أنه سيكون هناك أعداد أقل نسبياً من الناس الداخلين الجدد إلى مجال

---

[1] هرم الدولة يعني أن تزداد نسبة فئة المسنين (64 سنة وأكثر) من مجموع السكان، ويتم ذلك مقابل تراجع نسب الفئات الأخرى ولاسيما فئة الأطفال ومن هم دون سن العمل. (المترجم)

العمل يمكنهم الإسهام في خلق الإنتاج والدخل. دون أدنى شك، لن يكون التقاعد في الصين كمثيله في الغرب. حيث يوجد أناس أقل لديهم معاشات تقاعدية. كما أن العائلات ليست كبيرة كفاية لتقدم المعونة للمعمرين. سيستمر العديد من كبار السن في العمل ولكن ستتناقص أو تتلاشى قدرتهم على إنجاز مهام معينة. وستنخفض إنتاجيتهم في الأعمال القادرين على القيام بها. يمكن التخفيف من حدة مشكلة هرم السكان في حال كان لدى المجتمع أساس كاف من الادخارات المتراكمة خلال سنوات الدخل المرتفع. فعلى سبيل المثال، تعد اليابان من أكثر المجتمعات هرماً في العالم ولكن لديها بُنى تحتية متطورة جداً وادخارات عائلية معتبرة. تعمل الصين جاهدة لتطوير البنى التحتية ويوجد لديها معدلات ادخارية واستثمارية من بين الأعلى في العالم. من وجهة نظرهم، إنه سباق بين الغنى والشيخوخة.

الجدول 2.17 **الشيخوخة في الصين وروسيا**

	النسبة المئوية من السكان والتي تبلغ من العمر 65 عاماً فما فوق	
	2010	**2050**
البرازيل	9.7	25.0
الصين	12.9	35.4
الهند	8.2	20.0
روسيا	18.2	34.8

ستشهد كل من الصين وروسيا شيخوخة سريعة في سكانهما بين الوقت الحالي والعام 2050.

Source: U.S. Census Bureau, *international Database*.

الإصلاح الاقتصادي في اقتصادات مجموعة البريك

بدأت الصين الإصلاحات الاقتصادية المتعلقة بنظامها الشيوعي عام 1978. كانت جميع مناحي الاقتصاد في ظل الشيوعية تحت سيطرة الدّولة. لم تكن هناك مشاريع خاصة، وكانت جميع القرارات الاقتصادية الأساسية المطلوب اتخاذها في كل اقتصاد حول ماذا، كيف، ولمن تنتج، تُصاغ من الأعلى إلى الأدنى من قبل المخططين الحكوميين وسياسيي الحزب الشيوعي. كما حَدّت الصين من اتصالها بالخارج، وتركزت السياسة الاقتصادية على الاكتفاء الذاتي من جميع السلع والخدمات.

انطلق الإصلاح في الهند في الثمانينات، واكتسب دفعاً قوياً في 1991 عندما أُجبرت الحكومة على الاستجابة لأزمة ميزان المدفوعات. وأفضل ما يوصف به الاقتصاد الهندي على أنه اشتراكي، مع مزيج من ملكية وسيطرة الدّولة بالإضافة إلى وجود المشاريع الخاصة. فمعظم المشاريع الصناعية الكبيرة كانت مملوكة للدولة بشكل كامل. ومع ذلك، فقد تطلب نظام الإجراءات من جميع الشركات، سواء كانت ترغب بالتوسع أم تغيير خطوط الإنتاج أو حتى في تغيير مجالس الإدارة، الحصول على تراخيص لكل شاردة وواردة بصورة مسبقة من الحكومة.

بدأ التحول في روسيا مع انهيار الشيوعية وتفكُّك اتحاد الجمهوريات السوفييتية الاشتراكية (USSR) في عام 1991. بلغ عدد الدّول المستقلة والتـــي حلت مكان الاتحاد السوفييتـــي إلى خمس عشرة دولة مع نهاية ذلك العام، بما فيها ثلاث دول سريعاً ما انضمت إلى الاتحاد الأوروبـــي (أستونيا، لاتفيا، وليتوانيا) والاتحاد الروسي (روسيا) والذي يُعد أكبر الدّول الجديدة. كان يتوجب على كل الدّول التـــي انتقلت من النظام الاشتراكي إلى النظام الرأسمالي، بما فيها روسيا والصين، أن تطبق مجموعة واسعة من الإصلاحات. وتمثّلت المشكلة المباشرة في معظم الدّول بالانهيار الكارثي والمفاجئ في الناتج المحلي الإجمالي. حيث اختفت كل شبكات الإنتاج القديمة، ولم يحل محلها الاقتصاد الجديد. كما كان يجب تعريف حقوق الملكية في تلك الدّول حيث كانت الدّولة تملك كل شيء تقريباً. ونشأت الحاجة إلى خلق مؤسسات جديدة لإيجاد القواعد الناظمة لقطاع الأعمال وللعمال وأيضاً لتحديد مجال عمل الحكومة. انخفض الناتج المحلي الإجمالي ونصيب الفرد منه بشكل حاد في روسيا من عام 1992 وحتـــى نهاية 1998، عندما عجزت الحكومة عن سداد ديونها. بعد ذلك العام، بدأ الاقتصاد بالنمو بمستويات جيدة خلال عقد من الزمن منذ ذلك الحين.

لم تكن معدلات النمو العالية جديدة على الاقتصاد البرازيلي. ازدهر الاقتصاد في الخمسينات ومرة ثانية في أواخر الستينات وفي معظم عقد السبعينات من القرن المنصرم. ارتكزت السياسة الاقتصادية في البرازيل على السياسة التقليدية لتصنيع بدائل المستوردات في أمريكا اللاتينية. ولكن مكّن السوق المحلي الكبير فيها العديد من شركاتها من الاستفادة من اقتصاديات الحجم حتـــى في ظل غياب دور كبير لتجارتها الدّولية. ازدهر الاقتصاد البرازيلي في السنوات الأولى من السياسات الموجهة نحو الداخل. وتعد الخمسينات وخاصةً الستينات وبداية السبعينات سنوات جيدة، وبدأ الناس يتحدثون عن المعجزة البرازيلية. أوقفت أزمة المديونية في أمريكا اللاتينية (انظر الفصل الخامس عشر) بشكل كامل كل هذه التنمية في الثمانينات وأثّرت سلباً على العوائد التـــي تحققت مسبقاً. لجأ القادة البرازيليون، في محاولة للحفاظ على نمو الاقتصاد خلال أزمة الديون، إلى خلق النقود كوسيلة لتمويل عمليات الحكومة، مما أنتج ارتفاعاً سريعاً في معدلات التضخم. بين عامي 1980 و1995، عرفت البرازيل في سنتين فقط تضخماً أقل من مئة بالمئة، ووصل إلى ألف بالمئة خلال ست سنوات. واستطاعت البرازيل أخيراً السيطرة على التضخم واستعادة نظام تمويل مستقر للحكومة بعد عدة إصلاحات نقدية خلال التسعينات. كان النمو متسارعاً مع حلول منتصف العقد الأول من القرن الحالي. وأصبحت البرازيل قصة نجاح أمريكية لاتينية. ويعود الفضل في استعادة معدلات النمو العالية إلى عاملين أساسيين. يتمثّل الأول في اتباع نظام رئاسي يسمح بفترتين رئاسيتين مما وفر استقراراً في السياسات ووجود قيادة مؤهلة لإدارة الاقتصاد. أما العامل الثانـــي، فيتمثّل باستفادة البرازيل الكبيرة من انفتاح الشهية الصينية للموارد والمنتجات الغذائية، سواء من خلال الطلب الصينـــي المباشر أو بشكل غير مباشر من خلال ارتفاع أسعار تلك السلع.

عملية الإصلاح في الصين

ينبع قرار الصين لجهة إجراء إصلاحات اقتصادية كبرى من اتجاهات عدة. كما رأينا في الفصل الخامس عشر، بدأت الإصلاحات في أمريكا اللاتينية نتيجة لأزمة المديونية في الثمانينات. لم يكن في الصين أزمة مباشرة، ولكن كان هناك فترة طويلة من عدم الاستقرار ومن عدم الرضا عن النتائج المتحققة في ظل الشيوعية. وضع قائد الإصلاحات الاقتصادية، **Deng Xiaoping** تلك الإشكالية على شكل خيار بين توزيع الفقر في ظل النظام القديم، أو توزيع الثروة في ظل نظام جديد.

لم تكن هناك خطة رئيسة للإصلاحات وبدلاً من ذلك كانت هناك إزالة تدريجية وثابتة للسيطرة، التـي كانت تمارسها الدّولة والحزب الشيوعي. اشتهر كسياوبينغ بوصفه الإصلاحات على أنها مماثلة لــ "تحسس الحجارة عند عبور النهر". ضع قَدماً وانظر إلى ثباتها ثم ضع الأُخرى قُدماً. يعود السير بخطا ثابتة وبطيئة في طريق الإصلاحات في جزء منه إلى نقص الخبرة والمعلومات حول كيفية المضي قدماً في هذا المجال وأيضاً إلى الخوف من ردة فعل المتشددين والمناهضين للإصلاح.

اقتصرت التغييرات الأولى على الزراعة وتضمنت تخفيف القيود عن الفلاحين المنتجين من خلال السماح لهم بحرية أكبر في التحكم بالأراضي وفي زيادة الملكيات الفردية منها. كما سُمح للفلاحين ببيع منتجاتهم في الأسواق، فزادوا بدورهم من كمية المنتجات الغذائية المتاحة بسرعة. كانت التجارة الخارجية في النظام القديم تخضع لسيطرة اثنتـي عشرة **شركة تجارة الخارجية** **Foreign trading corporation (FTC)**، والتـي كانت بدورها مرتبطة بعدة جهات حكومية. كانت كل الصادرات والمستوردات تتم من خلال شركات التجارة الخارجية، وكانت منظمة بشكل صارم دون أخذ المزايا المقارنة بعين الاعتبار. فتحت الإصلاحات التجارة الخارجية تدريجياً، أولاً من خلال إنشاء مؤسسات تجارة خارجية إضافية ولاحقاً من خلال سلسلة من الإجراءات لإلغاء التحكم بالأسعار وإنهاء دعم الصادرات. أنشأت الصين مجموعة من **المناطق الاقتصادية الخاصة** **Special Economic Zone (SEZ)** على غرار مناطق معالجة الصادرات (EPZ)، وذلك بهدف الحد من الآثار الأولية للإصلاحات على الاقتصاد المحلي ولمنع ردود الفعل السياسية العنيفة. لنتذكّر من دراسة حالة الصناعة التحويلية في المكسيك في الفصل الخامس، أن مناطق معالجة الصادرات EPZ كانت تسمح بإدخال المستوردات معفاة من الرسوم الجمركية عادةً بشرط معالجتها وإعادة تصديرها. وغالباً ما يتم دمج تلك المستوردات في منتجات أُخرى. ذهبت المناطق الاقتصادية الخاصة في الصين إلى أبعد من ذلك من خلال إعطاء السلطات المحلية والإقليمية مجالاً واسعاً من الحرية في اختبار سياسات تجارية واقتصادية مختلفة جذرياً عما هو قائم حالياً. تمَّ منح الحوافز بهدف تشكيل المشاريع المشتركة مع المنتجين الأجانب الذين قدِموا إلى المناطق الاقتصادية الخاصة لإقامة المنشآت الإنتاجية. أقامت الصين خمس مناطق اقتصادية خاصة بين عامي 1979 و1988 وقد نجحت جميعها في جذب الاستثمارات الأجنبية (بشكل خاص من تايوان، هونغ كونغ، ومجموعات الأعمال الصينية ما وراء البحار)، كما نجحت أيضاً في توليد تدفقات كبيرة من الصادرات، وفي

رفع معدل النمو الاقتصادي. لقد خلقت المناطق الاقتصادية الخاصة ما يُسمى الاستعراض في بقية أنحاء الصين الأُخرى، التـــي بدأت بدورها السير قدماً في اتباع سياسات مشابهة.

كما تقدمت الصين بطلب للانضمام إلى الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (GATT) في 1986. يقتضي طلب العضوية من البلد الراغب في الانضمام أن يُحدّد جميع السياسات الاقتصادية والتجارية، التـــي قد تؤثّر على الانضمام إلى الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة وعلى الدّولة مقدّمة الطلب أن تباشر مفاوضات ثنائية الأطراف مع الدّول الأعضاء بكافة المسائل ذات الصلة. كانت المفاوضات شاقة واستمرت حتـــى انضمام الصين لمنظمة التجارة العالمية في عام 2001. لقد حافظت الفترة الطويلة من المفاوضات ربما على المضي قدماً في عملية الإصلاح وقادت في نهاية المطاف إلى التزام قوي من الجانب الصينـــي بالاقتصاد المفتوح سواء لجهة التجارة أو الاستثمار.

الإصلاحات الاقتصادية في الهند

بدأت الإصلاحات في الهند بشكل تدريجي في الثمانينات وتسارعت وتيرتها بشكل ملحوظ بعد أزمة 1991. ولعبت ثلاث قوى دوراً هاماً في تحضير راسمي السياسات للتغييرات المطلوبة. أولاً، التراجع الحاصل لدى اتحاد الجمهوريات السوفييتية USSR خلال الثمانينات وتفككها بشكل نهائي في عام 1991. لقد صممت الهند سياساتها الاقتصادية جزئياً من وحي تجربة الاتحاد السوفييتـــي وكانت تجربة هذا الأخير موضع شك في تحقيق الازدهار. ثانياً، من ناحية أُخرى، كان نجاح تجربة العديد من دول جنوب شرق آسيا مهماً لعملية التغيير. في عام 1960، كان دخل الفرد في كل من الهند وكوريا الجنوبية متماثلاً، ولكن بحلول 1990، أصبحت كوريا في عداد الدّول المتقدمة، في حين بقيت الهند في فئة الدّول ذات الدخل المنخفض. أُصيب وزير المالية الهندي **Manmohan Singh**، الذي أجرى العديد من الإصلاحات، بالذهول عندما زار كوريا في عام 1987 لمشاهدته الهوة الشاسعة التـــي تفصل بين البلدين. ثالثاً كان، بين القوى المؤثرة في التغيير، تطور الأزمة المالية الناتجة عن الاقتراض الحكومي الكبير. فبعد حرب الخليج (1991) التـــي أدت إلى ارتفاع أسعار النفط وتراجع تدفق تحويلات المقيمين في دول الخليج العربـــي، عانت الهند من نقص الاحتياطيات الأجنبية وأصبحت غير قادرة على خدمة ديونها.

تناولت التغييرات اللاحقة في السياسة الاقتصادية عدداً من النواحي، بما فيها عمليات الترخيص. كان تنظيم الاقتصاد الهندي مبنياً على نظام التراخيص الذي ضيّق الخناق على الإبداع والابتكار بسبب تعقيداته وشموليته وعدم كفاءة قواعده. هدفَ نظام التراخيص إلى منع نشوء مجموعات مصالح قوية والتـــي من المحتمل أن تقوّض الديموقراطية وتزيد من اللامساواة. ولكن امتدت نتائجها غير المقصودة إلى شيوع عدم الكفاءة، كما أدت حماية قطاع الأعمال الهندي من المنافسة الداخلية والخارجية إلى إفساح مجال العمل أمامه، بغض النظر عن نوعية المنتجات أو كفاءة الشركات. كان العديد من الشركات الكبرى مملوكاً من قبل الدّولة، وكما هو

الحال في الصين وروسيا، كان القطاع الحكومي يعمل دون أخذ الربحية بعين الاعتبار. كان ممكناً أن تستمر الشركات الخاسرة بالعمل لسنوات وتستمر في مجال الأعمال طالما لا توجد قيود موازنة صارمة. كانت الخسارات تغطى من موازنة الدّولة حتـــى في حال كان ذلك يعنـــي تخفيف العوائد الحكومية وتقليص حجم التمويل اللازم للمشاريع العامة كمياه الشرب، الطرق السريعة والموانئ، التعليم الريفي، وغيرها من الاحتياجات. كانت الخصخصة هي الموجة الثانية من الإصلاحات التـــي بدأت بعد أزمة عام 1991.

استحوذ مجالا الاستثمار والتجارة الدّوليين على اهتمام الإصلاحيين نظراً لأهميتهما. بُنيت السياسة التجارية للهند على فكرة تصنيع بدائل المستوردات (انظر الفصل الخامس عشر)، وذلك بشكل مشابه لأمريكا اللاتينية ودول نامية أُخرى بعد الحرب العالمية الثانية. تمتعت الشركات المحلية بمستويات عالية من الحماية. وتم تثبيط الصادرات ضمنياً، حيث كان الهدف هو الوصول إلى الاعتماد على الذات. وتعد السيارة الهندية الشهيرة أمباسادور Ambassador مثالاً على ذلك. حيث تمت حمايتها من منافسة المستوردات الأجنبية، وبقيت على وضعها الأساسي لمدة أربعين سنة تقريباً. لماذا عليها أن تتحمل تكاليف استبدال خط الإنتاج طالما يوجد سوق حبيسة لهذا الإنتاج؟ بدأت الهند بتفكيك العديد من القيود على التجارة إضافة لتفكيك القيود المفروضة على الاستثمار الأجنبـــي الموجه نحو الداخل.

الإصلاح الاقتصادي في روسيا

قبل انهيار الاتحاد السوفييتـــي، ضمّت مستودعات الكتب والمطبوعات الأكاديمية عدداً كبيراً من الأعمال التـــي تصف عملية الانتقال من الرأسمالية إلى الاشتراكية، باعتبارها مستقبلاً محتوماً لجزء من الجنس البشري. وغالباً لم يكن هناك منشورات عن عملية الارتداد، أي الانتقال من الاشتراكية إلى الرأسمالية. حيث كانت تبدو مثل هذه الكتب غريبة؛ لم يكتب أحد في هذا السياق، وغالباً ما كان ينظر عدد قليل من الناشرين إلى تلك الأعمال باهتمام أقل. لم يكن واضحاً لمعظم المراقبين ماذا يعنـــي الانتقال التدريجي الذي بدأته الصين في عام 1978، واستغرق ذلك سنوات لفهم أن الصين قد بدأت بالتخلي عن الشيوعية. لم يكن أحد يعلم فيما إذا كان اتحاد الجمهوريات السوفييتية أو الحكومات الاشتراكية ستسمح للناس بالمغادرة وذلك بعد انهيار جدار برلين في عام 1989 وبدأ سكان دول أوروبا الوسطى بالهجرة غرباً؛ أُصيب الجميع بالذهول عندما أعلن اتحاد الجمهوريات السوفييتية تفككه إلى خمس عشرة دولة منفصلة. ولم يكن مستغرباً ألا يكون الأكاديميون وصانعو السياسات على الصعيد العالمي غير مهيئين لذلك الانتقال من الاشتراكية إلى الرأسمالية.

أصبحت الاقتصادات، التـــي تخلت عن الاشتراكية أو الشيوعية في سبيل اللحاق بأنظمة السوق، تعرف بـــ **الاقتصادات الانتقالية transition economies**. وتعد سرعة الانتقال إحدى أولى المسائل المثيرة للجدل. كانت إحدى وجهات النظر تقول بالسرعة في عملية الانتقال "إنك لا تستطيع أن تعبر الهوة بقفزتين" أي (انطلق سريعاً). بينما كانت وجهة النظر الأُخرى، وهي التـــي طرحها دينغ كسياوبينغ، القائد الصينـــي

الذي ربط الإصلاح بـــ "تحسس الصخور عند عبور النهر". فضّلَ كل من صندوق النقد الدّولي (IMF) والولايات المتحدة الانتقال السريع، بينما أبدى عدد من الأكاديميين حذراً أكبر تجاه ذلك. في مجالات عديدة كان نجاح كل من روسيا (المسار السريع) والصين (المسار البطيء) رمزاً لهذين المنهجين.

بدأ الإصلاحيون الروس سريعاً في تكوين اقتصاد خاص لم يكن موجوداً قبلاً. لقد تطلب ذلك حجماً هائلاً من العمل، ليس فقط في مجال الاقتصاد بل تعداه أيضاً إلى السياسة وبناء المؤسسات. قبل الشروع في ذلك، كان يتوجب العمل على تحقيق استقرار الاقتصاد لتجنب كل من عجوزات الموازنة غير المستقرة والتضخم الجامح. لم يكن ذلك ناجحاً بشكل كامل لعدد من الأسباب، ليس أقلها الاضطراب الناجم عن التحول وعن تفكك اتحاد الجمهوريات السوفييتية. اُستبدلت الرقابة الإدارية بآليات تعتمد على السوق في كل نواحي الاقتصاد الجديد، أي تم تحرير الأسعار من التحكم الإداري. كما تمت إزالة العوائق التـــي تمنع الشركات من الدخول إلى السوق والخروج منه، وكذلك تم إنشاء أسواق جديدة. تطلبت أسواق العمل الجديدة التأمين ضد البطالة، أنظمة التقاعد، وشبكات الأمان، كما برزت حاجة الأسواق المالية إلى جهاز تنظيمي لمراقبة المصارف، قوانين الأمن، وقواعد الضريبة. كما بدأت عمليات نقل حقوق الملكية وبدأ المسؤولون الحكوميون بإنشاء بنية قانونية لتسوية المنازعات وتنفيذ العقود. كانت خصخصة الشركات والمعامل المملوكة سابقاً من قبل الحكومة تعد من أكثر المهام تعقيداً وصعوبةً. حيث إنها تشكل تقريباً كل الجهاز الإنتاجي في الاقتصاد الروسي. وتمثّلت النتيجة النهائية في تركّز ضخم في الثروة وفي تشكّل فهم عام حول أن عملية الخصخصة صبت في مصلحة فئة صغيرة من العالمين ببواطن الأمور. وبالمحصلة، كان يتوجب إنشاء طيف جديد من البنـــى المؤسساتية.

كانت الحصيلة مأساوية لعدد كبير من المواطنين. حيث تراجع حجم الاقتصاد في روسيا بحلول عام 1996 إلى 64 بالمئة مما كان عليه في عام 1990. ازداد معدل وفيات الأطفال بشكل كبير، كما هبط معدل الولادات دون مستويات الإحلال، وأصبح تركز الثروة كبيراً. لم تكن تجربة روسيا فريدة في هذا السياق، حيث شهد معظم الدّول التـــي انفصلت عن الاتحاد السوفييتـــي انخفاضاً في الدخل بنسبة 25 بالمئة أو أكثر. شهدت ست دول انخفاضاً بأكثر من 50 بالمئة، كما اندلعت الحرب الأهلية في دولتين.

الإصلاح الاقتصادي في البرازيل

اتسم الاقتصاد البرازيلي على الدوام بكونه رأسمالياً وذلك خلافاً لكل من الصين وروسيا أو حتـــى الهند، التـــي كانت ترى نفسها نموذجاً للاقتصاد الاشتراكي بعد استقلالها في عام 1947. كانت البرازيل، باعتبارها اقتصاداً رأسمالياً، بحاجة أقل إلى تحول جذري في نظامها الاقتصادي، وكان لديها الفرصة للاستفادة من اقتصاديات الحجم في العديد من القطاعات حتـــى في ظل السياسات الموجهة نحو الداخل وفقاً لإستراتيجية تصنيع بدائل المستوردات وذلك نظراً لكونها أكثر دول أمريكا اللاتينية اكتظاظاً بالسكان. ومع ذلك، أُثقلت

بالديون خلال السبعينات وعانت طيلة أزمة المديونية القاسية في الثمانينات والتـــي أجبرت قادها في نهاية المطاف على إعادة التفكير في العديد من السياسات.

لم تكن الحكومة البرازيلية الوحيدة في أمريكا اللاتينية التـــي حاولت تحقيق التمويل الذاتـــي من خلال اللجوء إلى الإصدار النقدي خلال الثمانينات وبداية التسعينات. حيث يُعد الإصدار النقدي هو السبيل المتاح أمام الحكومات لتدعم أنشطتها وذلك في حال عجز النظام الضريبـــي عن تأمين الإيرادات الكافية لتغطية الإنفاق الحكومي أو في ظل حذر المقرضين المحليين والخارجيين من تقديم قروض جديدة. ويفي هذا الحل (الإصدار النقدي) بالغرض إلى حدٍ ما، طالما أنه يمنح الحكومة السيطرة على جزء من الإنتاج الحالي. ولكن تبرز في نهاية المطاف مشكلة التضخم والتـــي تعتمد على كمية النقود المصدرة والتـــي قد تتطور إلى تضخم جامح، كما هو الحال في العديد من اقتصادات أمريكا اللاتينية في الثمانينات والتسعينات. في حالة البرازيل، أدى الإصدار النقدي إلى فترة طويلة من التضخم حيث بلغ مئة بالمئة سنوياً، تراوح في ثمانـــي سنوات من 1987 إلى 1994 ما بين 400 بالمئة و2700 بالمئة وكانت أعلى من 1000 بالمئة في ست سنوات من أصل ثمان.

أجبر التضخم المرتفع المترافق مع ركود في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي وفشل عدة حكومات متعاقبة في حل المشاكل، القادة على إعادة التفكير في إستراتيجية التنمية المتبعة. في نفس الوقت، اتجهت الإصلاحات في المكسيك وغيرها من اقتصادات أمريكا اللاتينية نحو إستراتيجية أكثر انفتاحاً، وموجهة نحو التصدير. لقد كان للقيادة الجديدة في البرازيل وللإستراتيجية الأكثر انفتاحاً فيما يتعلق بالتجارة الخارجية والاستثمار الأثر الكبير في استعادة الثقة وفي صنع التغييرات الضرورية في السياسات الحكومية وكل ذلك بهدف السيطرة على التضخم. خلال العقد الأول من القرن الجديد، دعّمت البرازيل التغييرات في سياستها وأصبحت جاهزة للاستفادة من المزية التـــي أتاحها لها الطلب الصينـــي على الموارد والمنتجات الغذائية.

المرحلة التالية بالنسبة لمجموعة البريك

أجرت كل دول مجموعة البريك الأربعة إصلاحات عميقة في سياق تحركها لدمج اقتصاداتها في نظامي المدفوعات والتجارة الدّوليين. ولكن مازال هناك الكثير ليتم إنجازه. وعلى الرغم من وجود بعض القواسم المشتركة فيما بين هذه الدّول إلا أن كلاً منها ذو تجربة فريدة ولديه تحدياته وفرصه الخاصة به. يتمثل أحد المؤشرات على التحديات المستقبلية في حقيقة مفادها أن أياً منها لا يُعد بيئة سهلة للأعمال. يلعب حجم اقتصاداتها دوراً إيجابياً يصب في صالح هذه الدّول، حيث ترى الشركات المتعددة الجنسيات حول العالم لزاماً عليها أن تنشئ مصالحاً وتدير أعمالاً لها في مجموعة البريك، وبشكل خاص في الصين؛ ولكنها تصطدم بمجموعة من الصعوبات التـــي تشكل تحدياً أمام قطاع الأعمال بدءاً من الإقلاع بأنشطة جديدة، بدءاً من الحصول على التراخيص الضرورية لإشادة أو إضافة أعمال جديدة، الالتزامات الضريبية وحتـــى مواجهة قضايا أُخرى، ما يجعل هذه الاقتصادات تمثل تحدياً كبيراً أمام الشركات.

وكتوضيح لهذه النقطة، نأخذ بعين الاعتبار تصنيف هذه الدّول وفقاً لمؤشر أداء الأعمال Doing Business Index. المنشور على موقع (http:\\www doingbusiness.org). يرتّب هذا المؤشر 183 اقتصاداً على الصعيد العالمي وفقاً لعشرة معايير تتعلق بأداء الأعمال، بدءاً من سهولة مباشرة الأنشطة، الحصول على تراخيص الإنشاء، دفع الضرائب، تنفيذ العقود، بالإضافة إلى ستة معايير أُخرى. يقوم التصنيف بناءً على عدد الخطوات اللازم لإنجاز العمل، كافتتاح نشاط جديد أو دفع الضرائب، كم يستغرق ذلك من الوقت، وكم تبلغ التكلفة النقدية لذلك. في عام 2012، احتلت الصين المرتبة 91 من أصل 183 اقتصاداً. في حين كانت روسيا في المرتبة 120، البرازيل في المرتبة 126، والهند في المرتبة 132.

يعد دور الحكومة وعلاقتها مع قطاع الأعمال من السمات المميزة لمجموعة دول البريك. ففي حين يتوجب تصنيف كل دول البريك كاقتصادات رأسمالية تلعب فيها الملكية الخاصة دوراً رئيساً أو مهيمناً، يوّظف كل منها سلطة وقوة الحكومة الوطنية لتوجيه ومراقبة جزء كبير من الصناعة. لقد أُطلقت على أنظمة هذه الدّول تسمية **رأسمالية الدّولة state capitalism** وذلك لتمييزها عن رأسمالية السوق في كل من الولايات المتحدة وأوروبا الغربية. في نموذج رأسمالية الدّولة، تستخدم الحكومة الوطنية الاقتصاد لصالح الأهداف الوطنية. ولا يبدو ذلك جلياً في كل من البرازيل والهند كما هو في روسيا والصين، وعلى كل حال يمكن القول إنه يوجد نمط محدد ، ولكن بدرجات متفاوتة، في كل مجموعة دول البريك. في الصين على سبيل المثال، تنتج مجموعة كبيرة من المشاريع المملوكة للدولة الفولاذ، السيارات، والعديد من المنتجات الأُخرى. وهي تقوم بمجموعة أدوار لدعم التنمية الاقتصادية في الصين. في حين لدى الهند العديد من الشركات الخاصة الكبيرة التـــي تعد رائداً وطنياً وتتلقى عناية فائقة تقديراً لجهودها في تأسيس قطاع الأعمال في الأسواق الخارجية. تمارس الحكومة البرازيلية دوراً مباشراً أقل فيما يتعلق بمراقبة الاقتصاد والتحكم بمساره، ولكن الحكومة البرازيلية عملت على استبدال الإدارات العليا في الشركات المساهمة المهمة عندما وجدت أن تلك الشركات لم تدعم الاتجاهات المرغوبة للتنمية الاقتصادية. يعمل قطاع الأعمال الروسي وبشكل خاص النفط والغاز على خدمة الدّولة وتحقيق الأهداف المرسومة من قبل الحكومة الروسية.

يشكّل مستقبل رأسمالية الدّولة وكفاءة تدخل الدّولة في الاقتصاد موضوعاً مكثفاً للنقاش، إذ تقرّ النظرية الاقتصادية بوجود كفاءة أقل وبإفساح المجال أمام ظاهرة انتهاز- الريع والمحسوبيات نتيجة لذلك. لقد تجاوزت دول مجموعة البريك الأزمة المالية العالمية الأخيرة بشكل أفضل مما فعلت دول عديدة تعمل بآليات السوق، كما نشرت بيانات تظهر أنها حققت معدلات نمو من أعلى معدلات النمو في العالم خلال العقدين الماضيين. نظرياً، يجب على دول البريك السعي نحو تحقيق مزيد من الإصلاحات لخلق بيئة أعمال أكثر جذباً، مع إنها تبدو قد فعلت ما يكفي من ذلك. وقد تكون إحدى أهم مزايا مجموعة دول البريك وخصوصاً الصين هي ممارساتها البراغماتية وعدم تبنـــي أيديولوجية اقتصادية ثابتة. وفي هذا السياق يبدو أن رأسمالية الدّولة، كما هو حال البراغماتية، يمكن أن تضع حدوداً لأنشطة اقتصاد السوق لفرضها في فترة وإلغائها في فترة أُخرى. أيهما

تناسب أهداف القادة الوطنيين لتوليد الثروة، الاستقرار وتثبيت الاستقلال.

دراسة حالة

لماذا نجحت الصين حيث انهار الاتحاد السوفيتي USSR؟

خلافاً للتجربة الروسية، لم يتراجع الاقتصاد الصيني إطلاقاً خلال فترة تحوله من الشيوعية إلى الرأسمالية. على الرغم من أن الإصلاحات الصينية كانت قد بدأت منذ العام 1978، حتى منتصف ثمانينات القرن الماضي، إلا أن تأثيرها الرئيس انصبّ، طوال تلك الفترة، على القطاع الزراعي. كان الأثر الإيجابي للإصلاحات على المنتجات الغذائية والدخول الريفية مذهلاً، ذلك أن القسم الأكبر من السكان الصينيين يعيشون في المناطق الريفية. في المقام الأول، جعلت الإصلاحات الزراعية الأسر والقرويين يتحملون مسؤولية إنتاج الحصص الخاصة بهم كما سمحت لهم ببيع أو استهلاك أية كمية تزيد عن تلك الحصص المحددة. تم السماح للأسر والمقاطعات الريفية بالتحرر من نظام الإنتاج الجماعي، وأخذت المبادرات الفردية توجه جهود وقرارات المنتجين.

في منتصف عقد الثمانينات، وسّعت الصين من إصلاحاتها المبنية على أسس نهج السوق لتشمل عدداً من المناطق الاقتصادية الخاصة (SEZ)، ومناطق التنمية الاقتصادية والتكنولوجيا (ETDZ)، ومناطق تطوير التكنولوجيا العالية (HTDZ)، بالإضافة لبعض مناطق التطوير الخاصة الأُخرى، والتــي توجد بأغلبها على الشريط الساحلي. تختلف القواعد الناظمة لعمل كل نوع من المناطق عن قواعد عمل المناطق الأُخرى، إلا أن هذه القواعد سمحت، بشكل عام، بأن تُتخذ القرارات بمزيد من الاستقلالية وعلى أساس الربح ونهج السوق. تم تشجيع المناطق الاقتصادية الخاصة (SEZ)، على وجه التحديد، بهدف اختبار أشكال جديدة من التنظيم الاقتصادي وبهدف تطوير مشاريع مشتركة من خلال جذب استثمارات خارجية. بدأت هذه المناطق تسهم في تحقيق الجزء الأكبر من نمو الاقتصاد الصيني، الصادرات وجذب الاستثمار الأجنبي.

عُدت إستراتيجية التحول الصينية إستراتيجية تدريجية لأنها لم تحاول إصلاح كامل بنية الاقتصاد دفعةً واحدة. اعتمدت الصين، بالأحرى، **إستراتيجية ثنائية المسار dual track strategy**، قضت بإدخال الإصلاحات إلى بعض المناطق والقطاعات (كالقطاع الزراعي) بينما أبقت على البنى التقليدية، وعلى بنى التخطيط المركزي في بقية الاقتصاد الوطني. تمت زيادة الأسعار المدعومة تدريجياً، حتى وصلت إلى مستوى أسعار السوق، كما تم تخفيض مستويات الإنتاج الإلزامية إلى الصفر أو إلى نسب قليلة من الإنتاج الكلي. منذ بدايات عقد التسعينات من القرن الماضي وحتى منتصفه، تم تحرير ما يزيد عن 90 بالمئة من أسعار التجزئة، ومن 80 حتى 90 بالمئة من أسعار السلع الزراعية والوسيطة. إذاً، سارت الصين ببطء شديد على طريق خصخصة قطاعها المملوك من قبل الدّولة.

يرى العديد من المراقبين أن القيام بسلسلة الإصلاحات التدريجية البطيئة، لكن المستمرة، كان قد جنّب الصين ضغوط إيجاد مؤسسات جديدة وعلاقات اقتصادية جديدة بشكل فوري وعاجل. من خلال تبني المقاربة ثنائية المسار، سمحت الصين لاقتصاد السوق بأن ينمو ويتطور جنباً إلى جنب مع الاقتصاد المخطط وبأن يوسع من نشاطاته شيئاً فشيئاً. ربما كان ذلك أكثر أهمية من تجنّب الانكماش الاقتصادي، سمح اتّباع هذا الأسلوب التدريجي في إعطاء الشعب الصيني الوقت الكافي لتحديد توقعاته لتتوافق مع نظام السوق كما سمح أيضاً بتخفيف صدمة التغيير.

يرى مؤيدو الإصلاح السريع أن الصين تمثّل حالة خاصة وذلك للأسباب التالية. أولاً، كان الاقتصاد المخطط أقل شمولاً واتساعاً في الصين، وبنتيجة ذلك كان هذا الاقتصاد أقل تشوها وأقل تركزاً واعتماداً على الصناعة الثقيلة. ثانياً، وربما يكون هذا العامل الأهم، يعد الاقتصاد الصيني إلى حد بعيد اقتصاداً زراعياً. في العام 1978، عندما بدأت الصين بإصلاحاتها، كان

ما يقارب 71 بالمئة من قوة العمل تشتغل بالزراعة. بلغت هذه النسبة 13 بالمئة في روسيا عندما بدأت تحولها في العام 1990. نتج عن التركز الكبير للاقتصاد الصيني في القطاع الزراعي حجم كبير من قوة العمل الريفية والتي تتسم بإنتاجية ضعيفة. فإذا ما تركت قوة العمل هذه المناطقَ الريفية، فستكون قيمة الخسارة في الإنتاج قليلة، وبالمقابل، ستكون المكاسب البديلة، المتحققة من إنتاجية العمل المرتفعة في المنشآت الصناعية الحضرية والريفية، مكاسب مهمة. وهكذا، كان من السهل على الصين أن تأخذ العمالة من القطاع الزراعي إلى المنشآت الجديدة، بينما كان على روسيا أن تقوم بجهد أكبر يتمثّل بأخذ العمالة من قطاع الصناعات الثقيلة لرفد المنشآت الجديدة بالموظفين.

يلخص Janos Kornai، الاقتصادي الهنغاري البارز والمراقب الدقيق لحركات التحول الاقتصادي، هذه الأفكار بالعبارات التالية:

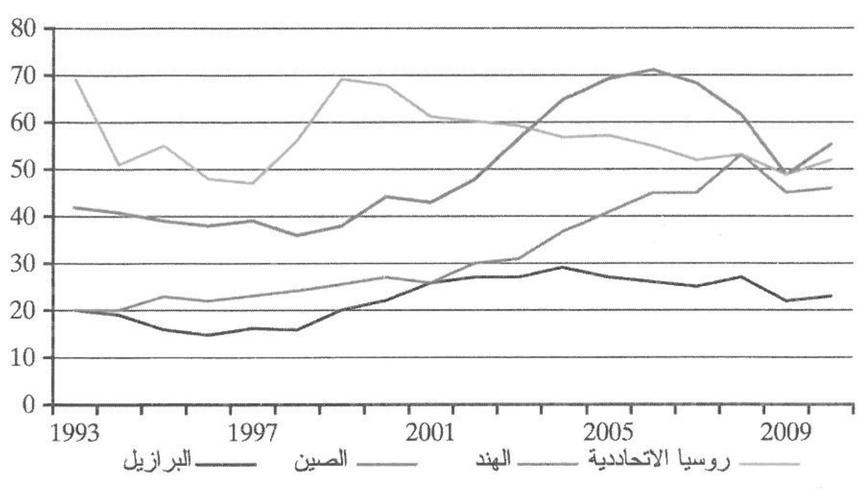
> "*بعض أنواع التنمية سريع وبعضها بطيء وبعضها الآخر يتطلب تدخلاً لمرة واحدة إلا أن الكثير منها يمر عبر تغييرات هيكلية... يجب أن ينصبَّ التركيز على التماسك، على الاستقرار وعلى الاستمرارية وليس على تحطيم الأرقام القياسية في السرعة*"(Finance and Development, September 2000).

مكانة مجموعة البريك في الاقتصاد العالمي

أثّرت مجموعة البريك بشكل جوهري في وجهة الاستثمار والتجارة الدّوليين. بعد أن أصبحت دول البريك أكثر اندماجاً مع بقية الأطراف في الاقتصاد العالمي، تحركت الشركات متعددة الجنسيات بسرعة لإقامة شبكات إنتاج وتوزيع فيها، كما وبدأت شركات دول البريك نفسها بالاستثمار خارج أسواقها المحلية. بين العامين 2000 و2010، ازدادت حصة مجموعة البريك من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر العالمية الداخلة مما يزيد قليلاً عن 5 بالمئة إلى ما يقارب 17.5 بالمئة، كما ازدادت حصتها من التدفقات العالمية الخارجة من الاستثمار الأجنبي المباشر من 0.5 بالمئة إلى 11 بالمئة.

نمت التجارة أيضاً، كما هو مبين في الشكلين 4.17 و5.17. يظهر الشكل 4.17 ارتفاع معدل الانكشاف التجاري (التجارة الخارجية / الناتج المحلي الإجمالي) في كل دول مجموعة البريك. في الصين، بدأ هذا المعدل ارتفاعه منذ بداية عقد الثمانينات من القرن الماضي، بينما بدأ ارتفاعه في الهند فقط في أواخر ذلك العقد وذلك بعد البدء بأول موجة من الإصلاحات. استمرت التجارة الدّولية بالنمو المضطرد في كلا البلدين، وذلك على الرغم من أن الأزمة الاقتصادية العالمية، 2007-2009، كانت قد أدت إلى خسارة في الصادرات وإلى تراجع في المستوردات، كما هو ظاهر من خلال الانحدار في معدل الانكشاف التجاري (التجارة الخارجية / الناتج المحلي الإجمالي) خلال السنوات القليلة الماضية. بدأ التعافي بالظهور مع نهاية الأزمة في العام 2010. تعد البرازيل البلد الأقل اعتماداً على التجارة من بين البلدان الأربعة، بينما نجد أن معدل الانكشاف (التجارة الخارجية / الناتج المحلي الإجمالي) يرتبط بشكل وثيق بحالة منتجي النفط فيها، ذلك أن الفيول والمنتجات المعدنية تشكل ما نسبته 70 بالمئة من صادراتها السلعية.

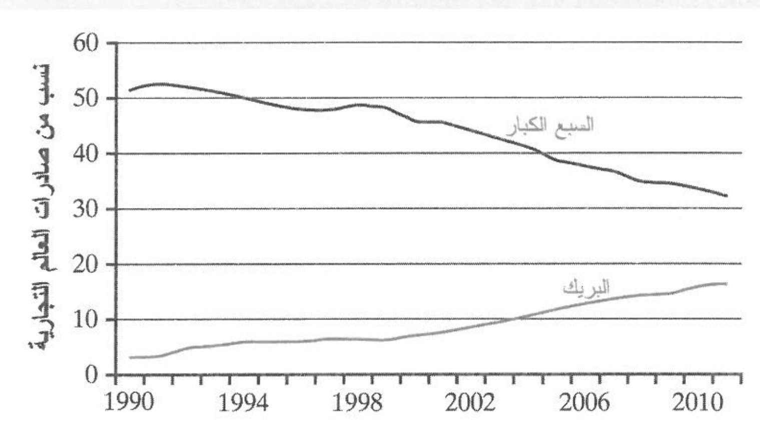
الشكل 4.17 نسبة التجارة إلى الناتج المحلي الإجمالي (معدل الانكشاف)



زادت الصين والهند وبشكلٍ ملحوظ من دور التجارة الدولية في اقتصاداتهما.

Source: World Bank, *World Development Indicators.*

الشكل 5.17 صادرات مجموعة البريك ومجموعة السبع الكبار



منذ عام 1990، رفعت اقتصادات البريك حصتها من صادرات العالم التجارية بينما تراجعت حصة مجموعة السبع الكبار

Source: UNCTAD, "Values and shares of merchandise exports and imports, annual, 1948–2011," UNCTADstat. Reprinted with permission.

نما معدل الانكشاف (التجارة الخارجية / الناتج المحلي الإجمالي) بشكل لافت للنظر وذلك على الرغم من النمو السريع في الناتج المحلي الإجمالي في الدّول الأربع. إذاً حتــى مع نمو الاقتصاد الكلي بشكل عام، فإن التجارة نمت بشكل أسرع من بعض القطاعات، وبشكل عام بأسرع من نسبة نمو الناتج المحلي الإجمالي نفسه،

فأخذت معها معدل الانكشاف التجاري نحو الأعلى. الشكل 5.17 مشابه للشكل 1.17 ويظهر نتائج ازدياد نسب التبادل التجاري: ازدادت نسبة صادرات مجموعة البريك كنسبة من مجموع الصادرات العالمية. يقارن الشكل 5.17 بين صادرات دول مجموعة البريك من جهة وصادرات الدّول السبع الكبار من جهة ثانية وتظهر المقارنة تقارباً سريعاً وميلاً إلى التقارب حتـــى التعادل في الأهمية بين دول مجموعة البريك متوسطة الدخل والدّول السبع الكبار مرتفعة الدخل.

أنماط التبادل التجاري

من خصائص اقتصادات مجموعة البريك تزايد حصتها من التجارة والاستثمارات العالمية المباشرة. على الرغم من ذلك، ليس هناك من بين دول البريك الأربع من هو في عداد اقتصادات الدخل المرتفع، وكذلك على الرغم من نجاحاتها وتقدمها، فإنها لا تزال غير قادرة، بشكل دائم، على دخول أكثر الأسواق تقنية وتعقيداً. بالمقابل، ثمة بعض الاستثناءات الفردية نذكر منها: البرازيل، التـــي تعد واحداً من أهم مصنعي الطائرات النفاثة متوسطة الحجم (إمبرير) Embraer، كما تمتلك الصين برنامجاً فضائياً خاصاً بها، وتعد روسيا البلد الرائد عالمياً في مجال محطات الفضاء، كما وتشتهر الهند ببرمجياتها وبخدماتها التجارية الراقية. توضح هذه الأمثلة ميل كل من هذه الدّول تجاه المزيد من الدقة والتعقيد في الإنتاج وهذا ما يجعل من مستقبل هذه الاقتصادات واعداً بامتياز، على الرغم من أنّ أنماط التبادل التجاري لدول مجموعة البريك تحاكي إلى حد بعيد أنماط التبادل التجاري للدول متوسطة الدخل بشكل عام.

توضح دراسة الحالة التـــي عُرضت في الفصل الرابع، والتـــي تناولت صادرات الصين إلى الولايات المتحدة، هذه الفكرة. حيث يوضح الجدول 4.4 صادرات المواد العشر الأعلى من الصين إلى الولايات المتحدة. من بين هذه الصادرات نذكر: عناصر منخفضة التقنية، كالملابس، الأحذية، والأثاث، وبعض العناصر عالية التقنية كالحواسيب وملحقاتها. في أغلب الأحيان، تُجمَّع المنتجات عالية التكنولوجيا في الصين بعد أن تكون قد أُنتجت في عدة دول أُخرى، كما وضّح ذلك مثال دراسة الحالة عن 3G iPhone في الفصل الرابع. مع ذلك، إذا لم تكن الصين مُنتِجاً رئيساً للمنتجات عالية التكنولوجيا، فهي بلا شك تتحرك في هذا الاتجاه، أقلّه عبر تطورها السريع في مجال العلوم، الهندسة، إمكانيات البحث والتطوير. بلغ عدد براءات الاختراع للمقيمين الصينيين والتـــي منحها مكتب الصين لبراءات الاختراع 79,767 براءة اختراع في العام 2010 (مقابل 107,792 براءة اختراع منحتها الولايات المتحدة للمقيمين الأمريكيين)، كما تنفق الصين مبالغ طائلة على البنية التحتية التـــي ستزيد من إنتاجية المجتمع الصينـــي ككل. مع ذلك، لابد من الإشارة إلى أن الصين لا تزال تعانـــي من نقص التعاون فيما بين الجامعات وقطاع الأعمال، كما لا تزال قدرتها على استيعاب ونشر التكنولوجيا المستوردة قدرةً محدودة. في الوقت الحالي، يعتمد أغلب قطاع التكنولوجيا الصينـــي على قدرته على تقليد المنتجات الأجنبية، كما لا يزال يعتمد على الاستثمار الأجنبـــي المباشر في سبيل الحصول على

التكنولوجيا، الإدارة وكذلك في الوصول إلى الشبكات العالمية.

في السنوات الأخيرة، لفتت التجارة الهندية أنظار العالم من خلال قدرتها على المشاركة في قطاع تجارة الخدمات المزدهر. ساهم في هذه الخطوة عددٌ من العوامل ليس أقلها كون المتعلمين الهنديين يتحدثون اللغة الإنكليزية. أضف إلى ذلك، شجعت الإدارة الهندية على متابعة التكنولوجيا والتعليم العالي، وعلى الرغم من النقص الشديد في عدد المقاعد الجامعية في الجامعات الهندية، فإن لديها مؤسسات متقدمة، كمعهد الهند للتكنولوجيا India Institute of Technology (IIT)، والتـــي تعد من أفضل المؤسسات في العالم. قد يصعب أن نجد قطاعاً ما في أية دولة استطاع أن يستفيد من بزوغ ثورة الاتصالات كما استطاع أن يفعل قطاع التكنولوجيا- العالية في الهند.

يُظهر الفحص الدقيق لصادرات الصين والهند من الخدمات هذه الحقيقة كما ويشير إلى تباين واضح بين الاقتصادين. تزيد صادرات الصين من الخدمات عن مثيلاتها الهندية وإن لم يكن بنفس النسبة التـــي تزيد فيها الصادرات السلعية الصينية عن تلك الهندية. يكمن الأمر الأكثر أهمية من موضوع النسب في مكونات الصادرات الخدماتية لدى كل من البلدين. تعانـــي الصين من نقص في بعض الخدمات، ولاسيما في قطاع خدمات السياحة والسفر (النقل البحري وقطاع الأعمال والأفراد في مجال السفر). تتمتع الهند بالمقابل بفائض في الخدمات، يضم بشكلٍ أساسي خدمات المواصلات وخدمات النقل (الشحن البحري وشحن الأعمال ونقل المسافرين) بالإضافة لبعض خدمات الأعمال الأُخرى وهما قطاعان يشهدان رواجاً عالياً.

تشمل الخدمات الهندية، خدمات الحواسيب والمعلومات وبعض خدمات الأعمال الأُخرى كالاستشارات الطبية، إدخال وتدوين البيانات، الاستشارات القانونية القضائية، بالإضافة لعدد كبيرٍ من الأنشطة الأُخرى والتـــي تُنجز حالياً، وفي بعض الأحيان، عن بعد ويتم إرسالها لاحقاً عبر الإنترنتً إلى المستخدم النهائي للمعلومات. كما سبق وذكرنا في الفصل الرابع، يعتمد تعهيد الأعمال على ثورة الاتصالات بما تنطوي عليه من الإنترنت، المؤتمرات عن بعد عبر الفيديو، الاتصال عبر الأقمار الصناعية بالإضافة إلى البرمجيات وذلك بهدف الاستفادة الأفضل من الخدمات المقدمة. في السابق، كانت الخدمات، في معظمها، تُستهلك حيث تُنتج، لكن مع التطور التكنولوجي الذي سمح بفصل الإنتاج عن الاستهلاك أو الاستعمال، بدأ يدرج تعهيد الخدمات بنفس الطريقة التـــي تم بها تعهيد الصناعات التحويلية منذ عقود عديدة خلت.

تعتمد صادرات روسيا والبرازيل بشكل أكبر بكثير من الصادرات الصينية والهندية على المواد الأولية، بما فيها النفط والغاز (في روسيا) والمنتجات الزراعية (في البرازيل). تمتلك روسيا ثامن أهم احتياط من النفط في العالم، ويعتمد اقتصادها بشكل كبير على صادراتها من النفط والغاز إلى الاتحاد الأوروبي، أوكرانيا، وبعض الدّول الإقليمية الأُخرى. من جهة أُخرى، تنقسم التجارة البرازيلية بشكل متساوٍ تقريباً بين سلع الصناعات التحويلية، السلع الزراعية، والنفط والمعادن. تعكس هذه الحقيقة، جزئياً، الحجمً الكبير للبرازيل، وغناها في المصادر الطبيعية، إلا أن هذا يرجع أيضاً إلى الضعف النسبـــي في التنافسية في بعض قطاعاتها الصناعية. على

سبيل المثال، وقعت البرازيل اتفاقية تجارة حرة جزئية مع المكسيك في مجال المركبات وقطعها والتـــي تم توقيعها في العام 2002، وترغب البرازيل الآن بتعديلها بهدف حماية قطاع المركبات لديها. بينما نجد في المكسيك قطاع تصنيع السيارات مندمجاً في سلاسل الإمداد العالمية، فإن البرازيل من طرف آخر كانت قد استخدمت سياستها العامة لتشجيع شركاتها على بناء مراكز إنتاج محلية مخصصة للإنتاج المحلي. النتيجة هي إذاً، قطاع مركبات بطاقة تصديرية قليلة وبمستوى قليلٍ من التنافسية.

التحديات التي تواجه مجموعة البريك في الاقتصاد العالمي

ثمة تحدياتٌ عديدة تفرضها الأنماط والعلاقات التجارية الجديدة الناتجة عن اندماج دول مجموعة البريك في نظام التجارة العالمي. سنعرض هنا لثلاثة من هذه التحديات: الخدمات الهندية، الصناعة التحويلية الصينية، والطلب على الموارد.

الخدمات

لقد تم تبادل الخدمات، كخدمات النقل البحري مثلاً، منذ عقود خلت، حيث كانت شركات النقل البحري تستخدم طواقم بحرية وتسجل سفنها في أكثر المواقع مناسبةً لها، مقدمةً خدماتها إلى المنشآت التـــي تحتاجها أينما كانت هذه المنشآت على امتداد العالم. يُنظر إلى خدمات الأعمال وخدمات المعلومات على أنها حديثة العهد نسبياً على صعيد التجارة الدّولية ذلك أن تبادل هذا النمط من الخدمات منوطٌ بقدرة التكنولوجيا والبنية التحتية على نقل كمياتٍ هائلة من المعلومات عبر مسافات بعيدة وبتكاليف منخفضة. أصبح مثل هذا الشرط ممكناً منذ منتصف عقدِ التسعينات من القرن الماضي، حينها انطلق التبادل التجاري في المعلومات وخدمات الحواسيب. يعد تعهيد الخدمات من الدّول لصناعية عالية الدخل إلى الهند حقلاً جديداً لتطبيق فكرة المزايا النسبية.

كما هي الحال في جميع التحولات الاقتصادية، ثمة رابحون وخاسرون. إلا أنه من الواضح أنه ثمة ربحٌ صافٍ إذا ما تم الحديث على مستوى الاقتصادات الوطنية ككل. لنتحدث عن حالة الولايات المتحدة. عندما أصبحت الأجزاء الصلبة للحواسيب بالإضافة إلى تكنولوجيا المعلومات (IT) أرخص، أصبحت خدمات تكنولوجيا المعلومات والبرمجيات تمثّل الجزء الأعظم من إنفاق الشركات على تكنولوجيا المعلومات. يقلل تعهيد الخدمات من أسعار خدمات تكنولوجيا المعلومات والبرمجيات، كما يجعل من التطبيقات الخاصة بالشركات أرخص مما يسمح للشركات بتحقيق مستوياتٍ أعلى من الإنتاجية وبتكلفةٍ أقل. تقود زيادة الإنتاجية لاحقاً إلى رفع مستويات المعيشة بشكلٍ عام، وإنْ لم يكن بالضرورة لكل أفرادٍ البلد. هذه حالة أُخرى من حالات التجارة المبنية على فكرة المزايا النسبية التـــي تم عرضها في الفصلين الثالث والرابع. في هذه الحالة، تسمح المزية النسبية للهند لأن تدخل في تبادل تجاري في الخدمات مع الولايات المتحدة بما يسهم في

زيادة إنتاجية الولايات المتحدة وبما يسهم في ذات الوقت في خلق فرص عمل مجزية العوائد وكذلك في تقدم الاقتصاد الهندي نفسه.

يخشى أولئك المعارضون لهذا النوع من التجارة أن ينتهي الأمر بتركّز كل أنشطة الحواسيب وتكنولوجيا المعلومات في الدّول النّامية. ولا يبدو هذا الطرح محتملاً جداً. فعلى سبيل المثال، يتوقع مكتب إحصاءات العمل في الولايات المتحدة نمواً ملحوظاً في الوظائف في الولايات المتحدة الأمريكية وذلك في مواقع العمل المرتبطة بتكنولوجيا المعلومات. لن يستمر هؤلاء العمال الجدد بالإضافة للعديد من العمال السابقين في قطاع تكنولوجيا المعلومات، في أداء نفس المهام التـي كانوا يؤدونها طالما أن المزايا النسبية في الولايات المتحدة آخذةٌ بالتحوّل في مجال تكنولوجيا المعلومات. فبينما يُتوقَّع تراجع الطلب على مبرمجي الحواسيب، يُتوقع بالمقابل نمو الطلب على معالجي قواعد البيانات، على مهندسي البرمجة والأجزاء الصلبة في الحواسيب، على محللي النظم، وكذلك على العديد من الوظائف الأُخرى.

الصناعة التحويلية

أدى ظهور الصين كمنصَّة تصدير وكمُصنِّعٍ كبير الحجم لسلع الاستهلاك إلى فرض تحديات أمام الأنماط التجارية واتجاهات الصناعة التحويلية القائمة. يكمن التحدي، الذي يواجه الأسواق متوسّطة الدخل كالمكسيك، البرازيل، ماليزيا وتايلاند، يكمن في تخفيض اعتمادها على الأجور المنخفضة كمصدر رئيس لمزاياها النسبية. يَظهر التحدي على شكل ضغوط تنافسية حادة سببها السلع منخفضة التكلفة التـي تصنع في الصين. تبلغ الأجور الصناعية في الصين ما يقاربُ ربع الأجور الصناعية في البرازيل وفي المكسيك، وإذا أخذنا بعين الاعتبار بقية المزايا النسبية الصينية، فإنه من الصعب توقع نجاح هذه البلدان في منافستها للصين بالاعتماد فقط على انخفاض تكاليف العمل. فعلى سبيل المثال، فقدت منطقة معالجة الصادرات في المكسيك قسماً كبيراً من حصتها في قطاع الملابس عندما انضمت الصين إلى منظمة التجارة العالمية WTO. تلاشت المزية النسبية التـي كانت تملكها المكسيك نتيجة مجاورتها للسوق الأمريكية وذلك فيما يخص المنتجات التـي لا تحتاج إلى سرعة في تسليم الطلب إلى المستهلك. ثمة أثر مشابه لهذا الأثر في بعض الدّول المصنعة عالية الدخل، كما هي الحال في قطاع الملابس في الولايات المتحدة وإيطاليا. أبعد من ذلك، بالتزامن مع بدء توسُّع الصادرات الصينية لتشمل منتجات أكثر تعقيداً كالمركبات مثلاً، فإنه من المتوقع أن تنتشر الضغوط التنافسية إلى قطاعات صناعية أُخرى.

تتمتع الصين بالعديد من مصادر المزايا النسبية في الصناعة التحويلية. من ذلك ما سبق ذكره من وفرة في العمالة قليلة التأهيل، رخيصة الأجور، ولا يغيب عن الذهن حجم سوقها المحلي الكبير. تمتلك الصين اقتصاداً كبيراً يسمح بتحقيق مزايا اقتصاديات الحجم عندما ينتج لسوقه المحلية. عندما تقترن الزيادة المضطردة في الطلب على السلع المصنَّعة مع النمو الاقتصادي العام واتساع حجم الطبقة الوسطى، فإنه من المتوقع أن يستمر

هذا الطلب في امتصاص واستيعاب قسمٍ كبير من الإنتاج الصينـــي. تتمثّل المزية النسبية الثالثة للصين في امتدادها الساحلي، والذي يوفر لها طاقاتٍ كامنةً مناسبة تمكنها جيداً من الدخول في التبادل التجاري الدّولي. بناءً عليه، تستمر الصين بالاستثمار الكثيفٍ في تجهيزات موانئها وفي البنـــى التحتية لسواحلها في جهد منها لتطوير مزاياها الجغرافية.

وهناك أيضاً بعض العوائق المؤسساتية التـــي تحد من قدرة الصين التنافسية. يتمثّل أحد هذه العوائق في مجمل بيئة الأعمال(مناخ الاستثمار)، كما سبق وذكرنا. من المساوئ المرافقة لبيئة كهذه، عدم القدرة على تطبيق حقوق الملكية الفكرية. كانت هذه نقطة الخلاف الرئيسة بين الولايات المتحدة والصين عند إجراء مفاوضات انضمام هذه الأخيرة إلى منظمة التجارة الدّولية، كما لا تزال هذه القضية تمثّل إشكالية جوهرية تعتري علاقات الصين مع شركائها التجاريين. لا تفتأ الشركات تمانع في إقامة استثمارات في الصين خشية قيام هذه الأخيرة بتقليد منتجاتها، وتلك المنشآت التـــي تستثمر في الصين إنما تقصر استثماراتها على المنتجات التـــي لا تنطوي على أسرار تجارية. توافق الصين على معايير منظمة التجارة الدّولية، إلا أن تطبيق هذه المعايير يبقى غير فعال. كثيراً ما تقوم الشركات الصينية بتقليد المنتجات، تنتج بعض السلع بجزء من سعر مثيلاتها المستوردة حيث إنها لا تدفع نفقات الحصول على حقوق الملكية الفكرية لهذه المنتجات، موسِّعة بذلك من انتشارها في السوق المحلية. يعتقد الكثير من المراقبين أن التزام الصين بتطبيق حقوق الملكية الفكرية لن يصبح فعالاً حتـــى تمتلك الصين نفسها ملكية فكرية هامة تحتاج للحماية.

المـــوارد

زاد النمو السريع في الصين من شهيتها للموارد الطبيعية. عُدَّ هذا الشيء نعمةً بالنسبة لمنتجي الموارد في أمريكا اللاتينية، بما فيها البرازيل، وفي أفريقيا، حيث إن الصين تقع تحت المستوى العالمي لمتوسط نصيب الفرد من المصادر الطبيعية الرئيسة باستثناء الفحم. شهدت أسواق المطاط، النفط، الحديد الخام، بالإضافة لأسواق بعض المعادن الأُخرى ارتفاعاتٍ حادةً في الأسعار ترجع فيما ترجع إلى الطلب الصينـــي المتزايد. بنفس الوقت، أصبح بمقدور العديد من الدّول النّامية توقيع عقود طويلة الأجل تؤمن لها الاستثمارات اللازمة للاستكشاف، وكذلك عقود التوريد لتسليم مواردها. تسمح الفوائض الكبيرة التـــي تحصل عليها الصين من صادراتها بشراء الموارد التـــي تحتاجها للمضي قدماً في تنميتها.

حقيقة أن تشتري الصين مواردها من دول نامية أُخرى، فهذا لا يعنـــي بالضرورة أن هذه الدّول البائعة ستُحسن إنفاق الأموال التـــي ستحصل عليها. أبعد من ذلك، تفرض عملية الشراء هذه، في بعض الأحيان، تحديات في وجه الإستراتيجيات الجيوسياسية للولايات المتحدة، حيث قامت الصين بتوقيع عقود مع عدد من الدّول التـــي حاولت الولايات المتحدة عزلها (كإيران وفنـــزويلا مثلاً). فيما يخص هذه النقطة، لم يزدد شراء الصين من النفط بشكل أسرع من ازدياد حجم الاحتياطيات المكتشفة، لذا فمن غير المتوقع أن يكون طلب

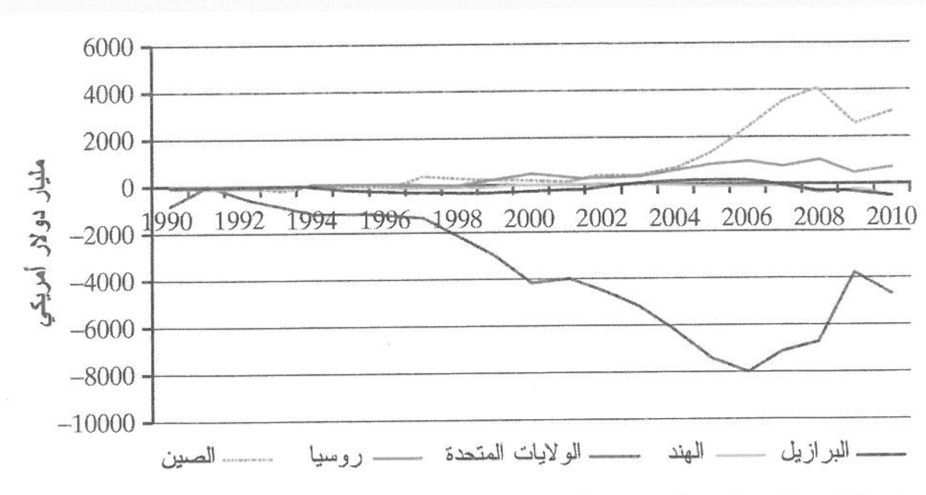
الصين على النفط هو المسؤول إلى حد بعيد عن ارتفاع الأسعار العالمية.

قضايا عالقة

أدى قطاع الصناعة التحويلية الواسع بالإضافة إلى النمو الكبير في الصادرات الصينية إلى ظهور العديد من المسائل المقلقة. بعض هذه المسائل مبنـــي على اعتقادات خطأ، ألقي بعضها الآخر على عاتق الصين في حين أن جهات أُخرى تتحمل مسؤوليته، بينما يبقى بعضها الآخر مبرراً. يبحث هذا الجزء من الفصل ثلاثاً من هذه المسائل: الميزان التجاري، البيئة، والمطالبة بالإصلاح السياسي في غمرة عدم الاستقرار المتزايد في الصين.

تجارة غير متوازنة أدت المنافسة الناشئة عن النمو السريع في الصادرات الصينية إلى ضغوط لجهة تطبيق الحمائية لدى بعض الدّول. في الولايات المتحدة، على سبيل المثال، أدى العجز التجاري السلعي مع الصين على الأقل منذ 1989 إلى إلهاب مشاعر أنصار الحمائية وسط مطالبات بإصلاح العملة الصينية. منذ منتصف التسعينات، حققت الصين فائضاً إجمالياً هاماً في كل من حسابها الجاري وفي تجارتها في السلع والخدمات. بينما يعد هذا الفائض كبيراً في المقاييس الدّولية، فإنه من الصغر بحيث لا يقارن مع عجز الحساب الجاري للولايات المتحدة الأمريكية. يظهر الشكل 6.17 اتجاه موازين الحسابات الجارية لكل من دول مجموعة البريك وكذلك للولايات المتحدة.

الشكل 6.17 **أرصدة الحساب الجاري**



تعد الفوائض الكبيرة للصين أصغر بالقيم المطلقة من عجوزات الولايات المتحدة؛ لدى روسيا فائض كبير كونها مُصدر رئيس للنفط.

Source: World Bank, *World Development Indicators.*

يرى عدد من المراقبين أن جزءاً هاماً من تنافسية الصناعة التحويلية الصينية إنما يرجع إلى نظام سعر صرفها الثابت. قبل 21 تموز من العام 2005، ثبتت الصين عملتها، الرينمينبـــي renminbi، بالنسبة للدولار الأمريكي.

عندما انخفض الدّولار مطلع العام 2002، كانت النتيجة أن انخفض الرينمينبـــي معه. في العديد من المناسبات، تم النظر إلى هذه السياسة الصينية كمزية تجارية غير عادلة. في العام 2005، أعلنت الصين عن تبنـــي هامش ضيق لتقلبات سعر صرف عملتها، كما أعلنت عن نيتها استخدام مؤشر تجاري مثقل بدلاً من تثبيت عملتها بالنسبة للدولار. بمعنـــى آخر، تبنـــى مصرف الشعب الصينـــي[1] People's Bank of China (PBOC) سعر صرف يسمح له بالتحرك ضمن هامش ضيق، كما وأن سعر الصرف هذا يعد مثبتاً إلى متوسط مثقل من عملات شركائها التجاريين الأساسيين. نتج عن تحويل التثبيت من الدّولار إلى سلة عملات أُخرى زيادة قيمة العملة الصينية مقابل الدّولار الأمريكي وذلك عندما راح هذا الأخير يفقد من قيمته في الأسواق العالمية.

على الرغم من أن معظم المحللين لا يرى اختلالاً كبيراً في توازن تقويم الرينمينبـــي، فإن قضية العملة الصينية تبقى محلاً للتساؤل في علاقات الصين مع الدّول الأُخرى. الدّول الأكثر تأثراً بسياسة الصرف الصينية هذه هي تلك الدّول، التـــي وجدت قيم عملاتها ترتفع بالتزامن مع شراء الصين لكميات متزايدة من مواردها كالبرازيل مثلاً.

يعد تدخل الصين لمنع قيمة عملتها من الارتفاع نتيجة لعملية تعرف باسم **التعقيم sterilization**. يقصد بالتعقيم عملية تحييد وإبطال مفعول التدفقات النقدية بحيث لا تستطيع أن تؤثر في سعر الصرف أو في الأسعار المحلية. خلقَ فائض التصدير الكبير بالإضافة إلى التدفقات الداخلة من الاستثمار الأجنبـــي المباشر FDI طلباً على العملة الصينية حيث حول كل من المصدرين والمستثمرين دولاراتهم إلى رينمينبـــي. (لاحظ أن عملة الصين تسمي *الرينمينبـــي*؛ أما اليوان فهو الوحدة الأساسية للرينمينبـــي). إذا تُرك الرينمينبـــي يتحرك تلقائياً، سيأخذ الطلب[2] قيمة الرينمينبـــي باتجاه الأعلى، لكن، بدلاً من ذلك، يتدخل المصرف المركزي الصينـــي، المسمى *بنك الشعب الصينـــي People's Bank of China*، ليقوم بزيادة عرض النقود الصينية الإضافية المطلوبة. بهدف منع زيادة عرض النقود من أن تؤدي إلى زيادة الأسعار، فإن الصين تلجأ إلى سحب وامتصاص النقود الجديدة عن طريق بيع السندات. بشكل آخر، تعمد السياسة الصينية إلى تعقيم التدفقات الداخلة من الدّولارات بحيث لا يبقى لها من أثرٍ مباشر على قيمة العملة أو على الأسعار[3].

---

[1] المصرف المركزي لجمهورية الصين الشعبية (المترجم).

[2] المتزايد على العملة الصينية (المترجم).

[3] أدى نمو الصادرات الصينية إلى تدفق العملات الأجنبية إلى الصين. بهدف استخدام هذه العملات في الداخل الصيني لا بد من مبادلتها بالعملة الصينية. هذا ما يسبب زيادة الطلب على العملة الصينية. وزيادة الطلب هذه ستؤدي بشكل طبيعي إلى رفع قيمة العملة الصينية، وهذا ما لا ترغبه الصين لأنه سيؤدي إلى تحجيم صادراتها (لأن أسعار منتجاتها مقومة بالعملات الأجنبية ستصبح أعلى). تعمل الصين بالتالي على زيادة عرض الكتلة النقدية من العملة الصينية (لمقابلة الطلب المتزايد عليها) ولتفادي الآثار السلبية لهذه لعملية أي ضخ النقود في الاقتصاد (ظهور موجات تضخمية) فإن الصين تعمل على سحب هذه النقود عن طريق إصدار السندات. تسمى جملة هذه الإجراءات إذاً سياسة التعقيم (المترجم).

تعتبر عملية التعقيم مسألة مثيرة للجدل لأن بعضهم يرى فيها تحايلاً يهدف إلى الإبقاء على قيمة الرينمينبي منخفضة. هذا ما أعطى الصين بلا شك مزايا في أسواق التصدير وزاد من حدة التوتر مع شركائها التجاريين. مع هذا كله، تشير التقديرات الحالية إلى أن الرينمينبي يتموضع عند، أو قريباً من، قيمته التوازنية (في منتصف العام 2012). بلا شك يمكن لهذا الوضع التوازني أن يتغير، كما أنه من المستحيل القول بيقين ما إذا كانت هذه السياسة[1] هي سياسة قصيرة أو طويلة الأجل كما يريدها القادة الصينيون.

ضغوط بيئية أدى النمو السريع في كل دول مجموعة البريك إلى فرض ضغوط على البيئة. تركت حقبة الاتحاد السوفييتي – الشيوعية إرثاً ثقيلاً يتمثّل بأعداد كبيرة من المواقع السامة، والكوارث البيئية ككارثة تشيرنوبل النووية عام 1986 وهذا ما خلّف بيئةً هشة للغاية. سعت البرازيل جاهدةً لإدارة مواردها من الغابات، كما إن التنمية في الصين جاءت في جزءٍ منها على حساب رأسمالها الطبيعي. تمتلك الصين اليوم ست عشرة مدينةً من المدن العشرين الأكثر تلوثاً في العالم، كما إن 90 بالمئة من المياه الجوفية لمدنها تعد ملوثة. في العقد الأخير، هاجر 200 مليون مواطن من الريف إلى المدينة، يعيش معظم هؤلاء بدون وحدات معالجة للمياه الملوثة. يقل متوسط استهلاك الفرد من الطاقة في الصين كثيراً عن نظيره الأمريكي، إلا أن هذا المتوسط ينمو بسرعة. بالنظر إلى مخزونها الهائل من الفحم (أكثر الموارد الطبيعية وفرةً في الصين)، فإنه من المتوقع أن تصبح الصين، خلال العشرين سنة القادمة، واحداً من أكبر المساهمين في إطلاق غاز ثاني أكسيد الكربون، المسبّب الرئيس في ارتفاع درجة حرارة الأرض. إذا ما تم طرح التكاليف الناجمة عن التدهور البيئي الذي تحدثه الصين، في سياق نموها، من ناتجها المحلي الإجمالي GDP، فإن معدل النمو سينخفض فيها من 9-10 بالمئة سنوياً إلى نحو 2 بالمئة سنوياً.

من المتوقع أن يتوقف النجاح الاقتصادي المستقبلي للصين بشكلٍ رئيس على قدرتها على التعامل مع الآثار السلبية للتدهور البيئي الذي أحدثه نموها. لسوء الحظ، يمنع تمركز السلطة وصنع القرار بيد الحزب الشيوعي من خلق استجابات مرنة وسريعة للمشاكل البيئية. تفتقر المناطق المحلية والتي تعد أول من يشعر بالتغيرات في الظروف البيئية إلى القدرة على إسماع صوتها في ظل نظام عالي المركزية، وحتى إنها تفتقر للقدرة على تمرير المعلومات إلى السلطات المسؤولة صاحبة القرار، بحيث تكون الظروف قد ازدادت سوءاً إلى الحد الذي تصبح فيه تكاليف العلاج أكبر من ذي قبل.

رأسمالية الدّولة كما ذكرنا آنفاً، تستخدم كل دول مجموعة البريك سلطات الدّولة لتوجيه المخرجات الاقتصادية بالطريقة التي تناسب أهدافها التنموية. يتم استخدام قوى السوق والاعتماد عليها، لكن عندما يتوقع أن تكون مخرجات السوق مضرة أو أقل فائدة للمصلحة الوطنية، تتدخل الدّول لتعدل الوضع عن طريق

---

[1] سياسة الإبقاء على قيمة العملة الصينية منخفضة (المترجم).

توجيه قوى السوق. في الصين، حيث تعد هذه العملية أكثر تطوراً، تسيطر الشركات المملوكة للدولة (SOE) على قسم كبير من الاقتصاد الصيني، ولاسيما في تلك الصناعات التي يتوقع أن تكون ذات شأن لمستقبل التنمية الاقتصادية.

تسمح قواعد منظمة التجارة الدّولية بوجود شركاتٍ مملوكةً للدولة SOE، إلا أن هذه القواعد تطلب إلى الدّول أن تعاملها بطريقة عادية كما لو كانت شركات خاصة. ينبغي إذاً تقليل الروابط المباشرة بين الحكومة والشركات المملوكة من قبلها، كما لا يجوز تقديم إعانات إلى الشركات المملوكة للدولة أو معاملتها معاملة خاصة. في الواقع، من الصعب تحديد متى تتلقى الشركات المملوكة للدولة SOE إعاناتٍ من الدّولة ولا سيما في ظل القدرة على دعم هذه الشركات عن طريق التخفيضات الضريبية، الحصولٍ على تسهيلات مصرفية، أو التشريعات المناسبة أو أي شكلٍ آخر من التفضيلات التي لا تشكل مدفوعات مباشرة. كانت هذه السياسة الاقتصادية قد تسببت بتوتر تجاري هام بين الصين وكل من الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي، حيث نُظر إليها على أنها إجراءٌ تجاري غير عادل. ردت الولايات المتحدة من خلال فرض رسوم مكافحة الإغراق ورسوم تعويضية لمقابلة الدعم على السلع الصينية.

تتخطى هذه الإشكالية إشكالية التجارة غير المتوازنة حيث إن الصناعات المدعومة تعد بحق أكثر تنافسية. ذكرنا سابقاً أن دول مجموعة البريك الأربع تستخدم السياسات الاقتصادية كوسيلة لتعزيز مصالحها الوطنية. بالنظر إلى أن كلاً من البرازيل والهند لا يتمتعان بفوائض تجارية كبيرة، وإلى أن فائض التجارة الروسي يتأتى بشكل رئيس من صادرات النفط والغاز، فإن احتمال مواجهة هذه الدّول لمعارضة من قبل الدّول الأُخرى يبقى احتمالاً محدوداً. على العكس من ذلك، تعد الصين، التي تستخدم الشركات المملوكة للدولة SOE كأداة أساسية لتنفيذ سياساتها بالإضافة إلى فوائضها الكبيرة، أكثر عرضة للشكاوى من الإجراءات التجارية غير العادلة.

الإصلاح السياسي والاحتجاجات تمثّل البرازيل والهند ديموقراطيات صلبة. وإن كان لهاتين الدّولتين نصيبهما من المشاكل السياسية، إلا أنَّ للمواطنين العاديين صوتاً يسمع عبر ممثليهم المنتخبين بطريقة تختلف عما يجري في روسيا، حيث الانتخابات غير حرة، وفي الصين، حيث يتحكم الحزب الشيوعي بكل المفاصل السياسية للبلد. كان الهدف الرئيس للقادة الصينيين هو ضمان استمرار الاستقرار. راح تحقيق هذا الهدف يزداد صعوبة بالتزامن مع زيادة الدخول والرفاهية ومع نمو مصادر الثروة والتأثير السياسي المستقلّين غير الحكوميين. بعد أن أصبح المزيد من الموارد محكوماً بمنظّمين ناجحين وبمجموعات الأعمال، تقيدت قدرة القادة الصينيين على اتخاذ القرار. بمعنى آخر، بينما يستمر الحزب الشيوعي بقوة في سدة الحكم، لم يعد بمقدوره اتخاذ قرارات دون الأخذ بعين الاعتبار تأثير هذه القرارات على قواعد القوة الجديدة الأُخرى.

يتمثّل المَعْلم الثاني من معالم الصين المعاصرة في الأمل المتزايد بتوقعات مواطنيها. قاد هذا إلى زيادة

مفاجئة في عدد الاضطرابات المدنية المحلية، من المزارعين المعترضين على فقدانهم لأراضيهم، إلى المهاجرين الحضريين الذين يفتقدون إلى الوضع المُعترف به رسمياً في المدن، إلى المواطنين المحتجين على عدم توفر سلامة الغذاء أو على إشادة البنـــى التحتية والأبنية بطريقة عشوائية غير آمنة. حالياً تنافس ميزانية الصين المخصصة لحفظ السلم المحلي ميزانيتها العسكرية.

يرى بعض الاقتصاديين أن الأسواق الحرة ستقود إلى الحريات المدنية والسياسية. ولكن، ليست هذه هي الحال الآن في أي من روسيا أو الصين، أقلّه حتـــى الآن. بالنظر إلى صعود وسائل الإعلام الاجتماعية، وإلى تزايد عدد المنظمات غير الحكومية، فإن المستقبل سيشهد تحديات أكبر في وجه أنظمة الحكم التقليدية، كما لم تكن الحال عليه في السابق.

الخيارات المستقبلية

مع نجاح دول مجموعة البريك، فإن الضغوط عليها ستتزايد بهدف تقييد حضورها في الأسواق العالمية. قادت مفاوضات الصين بهدف الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية WTO إلى سلسلة من الاتفاقيات الثنائية بينها وبين شركائها التجاريين والتـــي سمحت للقيود الطوعية للصادرات بالإضافة لبعض الإجراءات الأُخرى بتقييد الصادرات الصينية وذلك في حال تهديد هذه الصادرات لشركات الدّول المستوردة. اتخذ الكونغرس الأمريكي إجراءً يمكن بموجبه اعتبار نظام إدارة سعر الصرف الصينـــي مزيةً نسبية غير عادلة، ثم ألغاه، تحت ضغوط سياسية. لو أنه كتب لهذا الإجراء المرور عبر الكونغرس لكان سمح بتشريعٍ منع بعض الصادرات الصينية من دخول الولايات المتحدة. لم يتم اقتراح إجراءات مماثلة بحق الهند على الرغم من أن تعهيد أنشطة تكنولوجيا المعلومات الأمريكية إلى الشركات الهندية كان قد أدى إلى مطالبات بإعادة النظر بالسياسات التـــي قد تشجع المنشآت للذهاب إلى الخارج. في النهاية، أصبح من الصعوبة بمكان اتخاذ إجراءات ضد الهند والصين لأنه بمقابل كل منشأة تتضرر بسبب المستوردات القادمة من الصين والهند، ثمة منشآت أُخرى تستفيد من الأسعار المنخفضة ومن توافر السلع والخدمات التـــي تتيحها المستوردات من هذين البلدين. لا بد من القول إذاً، إن الإجراءات التجارية الهادفة إلى تقييد التدفقات التجارية سوف تضر، بذات الوقت، بالمنشآت وبالمستهلكين الذين يعتمدون على هذه المستوردات.

إذا كان النجاح الصينـــي، على وجه الخصوص، شيئاً يخيف بعض السياسيين والمنشآت والعمال، فإنه يجب أن ينظر إلى الإخفاق الصينـــي على أنه يمثّل تهديداً أكبر من التهديد الذي يتركه النجاح. على سبيل المثال، من غير المحتمل أن يتخذ البلد خطوات متقدمة وجدية على صعيد معالجة مشكلاته البيئية قبل أن يتمتع بالاستقرار السياسي وبدرجة ما من الازدهار الاقتصادي. تمتلك الصين احتياطيات هائلة من الفحم، الذي يعد من أكبر المساهمين في ارتفاع درجة حرارة الأرض عند حرقه بهدف توليد الطاقة. فمن غير المحتمل أن يتحول البلد نحو مصادر الطاقة النظيفة إذا كان يجهد في مواجهة التخلف الاقتصادي ويعانـــي من عدم الاستقرار

السياسي. تنسحب هذه المقاربة أيضاً على قدرة البلد على معالجة مشكلات تلوث الهواء والماء، ومشكلات غياب البنية التحتية في المدن بالإضافة إلى عددٍ آخر من الاحتياجات العلاجية اللازمة لمواجهة آثار النمو الاقتصادي السريع.

يعيش قسم كبير من سكان دول مجموعة البريك دون مستوى خط الفقر أو في مستوى يعلوه قليلاً. فبينما نجد أن الظروف الاقتصادية قد تحسنت كثيراً عند العديد من سكان هذه الدّول، نجد قسماً كبيراً من السكان لم يستفد من النمو المتحقق. إثر ذلك، ظهرت، في كل دول مجموعة البريك، هوةٌ لا تفتأ تتسع بين الفقراء من جهة والنخبة الاقتصادية الجديدة، التـــي عَرفت كيف تستفيد من النمو من جهة أُخرى. قادت هذه الحقيقة في الصين إلى حالة متنامية من عدم الرضى ومن الاحتجاج والاعتراض على طريقة إدارة النمو الاقتصادي. أوجد النظام المحلي في الهند المزيد من الوسائل القانونية لتغيير القادة الذين يستأثرون بالإدارة، بينما يرى الكثيرون أن تزايد عدم المساواة في الصين يشكّل تهديداً محتملاً للنظام القائم. إن فشل المشروع الاقتصادي للصين سيعقد بلا شك من مشكلة سوء التوزيع وسيقود أيضاً نحو المزيد من الاضطراب الاجتماعي.

ملخص

- تعد البرازيل، روسيا، الهند والصين من بين الدّول العشر الأكثر تعداداً للسكان ومن بين الدّول الإحدى عشرة الأعلى من حيث الناتج المحلي الإجمالي على مستوى العالم. تنتج هذه الدّول مجتمعة ما نسبته 25 بالمئة من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، كما وتشكل 41 بالمئة من تعداد سكان العالم.
- قامت كل دول مجموعة البريك بإجراء إصلاحات اقتصادية واسعة كما حققت معدلات نمو اقتصادي عالية. ضمن مجموعة البريك، يعد الاقتصاد الصيني الاقتصاد الأكبر يليه الاقتصاد البرازيلي، ثم الهندي فالروسي.
- بدأت الإصلاحات الاقتصادية في الصين في العام 1978، وفي الهند في ثمانينات القرن الماضي، وفي تسعينات القرن الماضي بالنسبة لكل من روسيا والبرازيل.
- تعد الصين واحدة من الدّول الشيوعية السابقة القليلة التي لم تعانِ من خسارة في مخرجاتها في أثناء فترة التحول إلى اقتصاد السوق. يرجع هذا في جزءٍ منه إلى مقاربة الإصلاحات بعناية ودراية، كما يرجع أيضاً إلى القطاع الزراعي الكبير في الصين. عندما بدأت الصين بإصلاحاتها كانت قوة العمل المشتغلة بالزراعة تشكل ما نسبته 70 بالمئة من قوة العمل الإجمالية، مع الإشارة إلى أن الكثير من قوة العمل الزراعية هذه كانت قليلة الإنتاجية. لهذا، لم يتسبب ترك العمال لهذا القطاع بتراجع في الإنتاج.
- تسجل دول مجموعة البريك الأربع مستويات منخفضة على مؤشر أداء الأعمال Business Index Doing التابع للبنك الدّولي، في إشارة إلى أن هناك العديد من التغييرات المؤسساتية التي تنتظر الإنجاز.
- شهد كل من الصين والهند نمواً سريعاً جداً في الصادرات والمستوردات. يعد قطاع الصناعة التحويلية الصينـــي تنافسياً جداً إلا أنه يعتمد بشكل كبير على التكنولوجيا المستوردة. من جهة أُخرى، تتألف معظم الصادرات الصينية إما من سلع منخفضة التكنولوجيا، أو من سلع عالية التكنولوجيا تم تجميعها في الصين من أجزاء تم استيرادها من دول أُخرى. انطلقت صادرات الهند من خدمات الأعمال وخدمات المعلومات والحواسيب منذ منتصف عقد

التسعينات من القرن الماضي. يعكس هذا النوع من التبادل التجاري في الخدمات حقلاً جديداً في مجال التجارة الدّولية، لكنه لا يخرج عن كونه تطبيقاً جديداً من تطبيقات نظرية المزايا النسبية.

- يفرض النمو والتجارة في كل من الهند والصين العديد من التحديات في وجه الدّول الأُخرى. يتمتع قطاع الصناعة التحويلية الصيني بقدرة تنافسية قوية في إنتاج السلع التي تتطلب وفرة في عرض العمل قليل الأجر، بينما نجد إنتاج الهند من خدمات الأعمال وخدمات المعلومات والحواسيب مدعوماً بعرض وافر من المهندسين والتقنيين المتحدثين بالإنكليزية.
- لا تعتمد الولايات المتحدة على الصين في تمويل كل من موازنتها الضخمة وعجوزات حساباتها الجارية، إلا أن هذا قد يزيد من احتمالات حدوث ردة فعل ضد النجاح الصيني في الأسواق العالمية.
- فرض النمو الصيني كمًّا هائلاً من الضغوط الاجتماعية والبيئية. فمصادر الهواء والماء تسوء بسرعة، كما ويشكك بعضهم في قدرة الصين على السيطرة على ظهور وانتشار الأمراض الجديدة. أصبح تصاعد الاحتجاجات الاجتماعية التي خلفتها ظروف النمو تحدياً رئيساً في وجه الحزب الشيوعي الحاكم الذي يسعى إلى استيعاب هذه الاحتجاجات.

المفردات

مجموعة البريك BRICs

دينغ كسياوبينغ Deng Xiaoping

استراتيجية ثنائية المسار dual track strategy

شركة تجارة خارجية (FTC) foreign trading corporation

مانموهان سينغ Manmohan Singh

مناطق اقتصادية خاصة (SEZ)Special Economic Zones

رأسمالية الدّولة state capitalism

التعقيم sterilization

الاقتصادات الانتقالية transition economies

أسئلة الدراسة

1. ما هي أوجه التشابه بين دول مجموعة البريك؟ وما هي أوجه الاختلاف بينها؟
2. صف عملية الإصلاحات الصينية منذ بداياتها في العام 1978 وحتى قبول الصين في منظمة التجارة العالمية WTO.
3. ما هي العوامل التي تقف وراء الإصلاح الاقتصادي في الهند، وما هي أهم عناصر الإصلاحات الهندية؟
4. لماذا أدى الإصلاح الاقتصادي في روسيا، وفي معظم الاقتصادات الانتقالية الأُخرى، إلى تراجع كبير في ناتجها المحلي الإجمالي GDP؟
5. لماذا بدأت البرازيل بإصلاحاتها الاقتصادية حين بدأتها؟ وما هي أهم التحديات التي واجهت تلك الإصلاحات؟
6. ما هي أهم مصادر المزايا النسبية الصينية وكيف تتجلى هذه المزايا في السلع، التي تتداولها ؟
7. ما هي العوامل التي تجعل الهند تنافسية في مجال خدمات الأعمال وخدمات المعلومات والحواسيب؟ هل تعطي هذه العوامل الهندَ مزية نسبية، أم إنها تمثّل مصادر أُخرى للتنافسية؟

8. ما هي التحديات التي تفرضها اقتصادات دول مجموعة البريك في وجه الاقتصاد العالمي؟

9. خلقت السياسات الصينية جدلاً وخلافاً واسعين على صعيد التبادل التجاري، في كل من الموضوعات التالية، ناقش الإشكاليات التي يسوقها الشركاء التجاريون للصين ثم قوِّم مدى مشروعية قلق هؤلاء الشركاء:
   a. الفائض التجاري للصين.
   b. نظام سعر الصرف الصيني.

مسرد المصطلحات

المزايا الإنتاجية المطلقة Absolute productivity advantage, or Absolute advantage. يمتلك بلد ما مزية إنتاجية مطلقة في إنتاج سلعة ما إذا كانت إنتاجية العمل فيه أعلى، أي أنه يستطيع أن ينتج كمية أكبر خلال ساعة عمل واحدة مقارنة بشريكه الجاري.

العقد الأوروبي المشترك Acquis communautaire. مجموعة القواعد في الاتحاد الأوربي التي تحكم وتحدد المعايير التقنية، عمليات المراقبة البيئية والفنية، الإشراف على البنوك، الحسابات العامة، متطلبات التقارير الإحصائية، ومجموعة أخرى من مكونات القانون الأوربي.

عملية التسوية Adjustment process. تشير عادةً إلى التغيرات في الحساب الجاري لبلد ما نتيجة لهبوط قيمة عملته.

قانون النمو وإتاحة الفرص في أفريقيا African Growth and Opportunity Act (AGOA). اتفاقية منح تفضيلات من قبل الولايات المتحدة الأمريكية لمجموعة البلدان في شبه الصحراء الأفريقية بهدف تحسين إمكانية ولوج صادرات هذه البلدان إلى أسواق الولايات المتحدة.

الطلب الكلي Aggregate demand (AD). مجموع الاستهلاك العائلي، استثمار قطاع الأعمال، الإنفاق الحكومي على السلع والخدمات النهائية، وصافي التعامل مع العالم الخارجي (صافي الصادرات).

العرض الكلي Aggregate supply (AS). الإنتاج الكلي في الاقتصاد.

قانون التفضيلات التجارية لمنطقة الآنديز Andean Trade Preference Act (ATPA). اتفاقية منح تفضيلات من قبل الولايات المتحدة الأمريكية لدول منطقة الآنديز في جنوب أمريكا بهدف تحسين إمكانية ولوج صادرات هذه البلدان إلى أسواق الولايات المتحدة.

رسم مكافحة الإغراق Antidumping duty (ADD). تعرفة تُفرض على المستوردات كرد فعل تصعيدي على بيعها[1] بأقل من قيمتها العادلة.

ارتفاع قيمة العملة Appreciation. الزيادة في قيمة العملة في ظل نظام سعر الصرف العائم. *انظر* أيضاً إعادة التقييم.

آسيان+3 ASEAN+3 Finance Ministers Process. اتفاقية رابطة دول الآسيان مع الصين وكوريا واليابان

رابطة التعاون الاقتصادي الآسيوي الباسيفيكي (أبيك) Asia Pacific Economic Cooperation (APEC). مجموعة من الدول في منطقة المحيط الهادي. تأسست عام 1989 بهدف (تأسيس منطقة تجارة حرة) بين جميع أعضائها بحلول عام 2020. تضم منظمة أبيك الولايات المتحدة، اليابان، الصين. إن الهدف ليس إنشاء منطقة تجارة حرة فقط وإنما تحضير الأعضاء للالتزام بالتجارة الحرة وفتح الأبواب أمام الاستثمارات كجزء من السياسات التجارية مع كل الدول.

رابطة دول جنوب شرق آسيا (آسيان) Association of Southeast Asian Nation. تجمع عشر دول وفق أسس أمنية اقتصادية وثقافية واجتماعية. تأسست عام 1967 بهدف إنشاء منظمة تجارة حرة بحلول عام 2020.

التقشف Austerity. تشير عادةً إلى الاقتطاع من الإنفاق الحكومي والزيادة في الضرائب التي تُتخذ بهدف تخفيض أو إلغاء عجز الميزانية الحكومية.

الاكتفاء الذاتي Autarky. الغياب التام للتجارة الخارجية، أي الاعتماد الكلي على الذات في الاقتصاد الوطني.

اتفاقية المركبات Auto Pact. الاتفاق بين الولايات المتحدة وكندا في عام 1965 الذي أطلق التجارة الحرة بين البلدين فيما يتعلق بقطاع الآليات والمركبات.

خطة بيكر Baker Plan. أول خطة أقرتها الولايات المتحدة عام 1985 بهدف مساعدة الدول المدينة خلال أزمة المديونية في الثمانينات.

الأزمة المصرفية Banking crisis. صفة ملازمة للأزمات المالية الدولية، تحدث عندما تفشل البنوك وتتوقف عمليات الوساطة المالية.

توصيات بازل Basel Accords. مجموعة من التوصيات المتعلقة بأفضل الممارسات لمساعدة الدول لتجنب الأزمات المالية والمصرفية. تؤكد هذه التوصيات على الإيفاء بالمتطلبات

---

[1] من قبل المُصدّر. (المترجم)

الرأسمالية، المراجعة والإشراف والإفصاح عن البيانات.

معاهدة الاستثمارات الثنائية Bilateral investment treaty (BIT). اتفاق بين دولتين لتحديد قواعد الاستثمار عابر الحدود.

خطة برادي Brady Plan. خطة وزير الخزانة الأمريكية، نيكولاس برادي؛ تم إقرارها عام 1989 بهدف مساعدة الدول النامية المدينة ولكنها تختلف عن الخطط السابقة بتقديمها تحرير متواضع للديون.

مؤتمر بريتون وودز Bretton Woods Conference. مؤتمر عقد في قرية صغيرة في نيوهامبشاير في تموز من عام 1944 لإجراء محادثات حول تأسيس النظام الاقتصادي والمالي الدولي عقب الحرب العالمية الثانية. انبثق عن هذا المؤتمر تأسيس صندوق النقد الدولي والمصرف الدولي.

نظام أسعار صرف بريتون وودز Bretton Woods exchange rate system. النظام المتعلق بأسعار الصرف المنبثق عن مؤتمر بريتون وودز بعد نهاية الحرب العالمية الثانية. انظر أيضاً اتفاقية سميثوزيان

مجموعة دول البريك[1] BRICs. البرازيل، روسيا، الهند، والصين. استخدم المصطلح أول مرة من قبل جيم أونيل[2] عام 2001، في غولدمان ساكس، للإشارة إلى الاقتصادات الأربعة الكبيرة ذات الإمكانية لتعديل التجارة والمدفوعات على الصعيد العالمي بشكل جذري.

اتفاقية التجارة الكندية الأمريكية Canadian-U.S. Trade Agreement (CUSTA). اتفاقية التجارة الحرة بين الولايات المتحدة وكندا. تم توقيعها عام 1989 وتعتبر سابقة لاتفاقية نافتا.

الحساب الرأسمالي Capital account. سجل المبادلات للأصول والخصوم المالية عالية التخصص بين المقيمين في دولة ما وبقية العالم الخارجي.

الرقابة على حركة رأس المال Capital controls. الرقابة الوطنية على تدفقات الأموال الداخلة والخارجة إلى / ومن البلد.

المتطلبات الرأسمالية Capital requirements. مجموعة المتطلبات التي تلزم مالكي المؤسسات المالية باستثمار نسبة من رأس المال بحيث تكون الخسائر موزّعة بين حاملي الأسهم ومالكي المصرف الآخرين والمودعين.

[1] تضم الآن جنوب أفريقيا إضافة للدول الأربع فأصبحت تسمى البريكس. وعُقد المؤتمر السنوي الأخير في 2013 في كيب تاون- المترجم.

[2] اقتصادي بريطاني. تقاعد كرئيس لشركة غولدمان ساكس الامريكية، وهي شركة متعددة الجنسيات للاستثمار المصرفي- المترجم.

مبادرة حوض الكاريبي Caribbean Basin Initiative (CBI). تسمية تُطلق على مجموعة الاتفاقيات التفضيلية المُقدمة من قبل الولايات المتحدة الأمريكية لدول منطقة الكاريبي بهدف تحسين (دخول) صادراتها إلى أسواق الولايات المتحدة.

مبادرة تشيانغ ماي Chiang Mai Initiative (CMI). اتفاقية فيما بين دول آسيان+3 فيما يتعلق بإقراض العملات بين المصارف المركزية

صناديق التوافق البنيوي Cohesion funds. صناديق التوافق إحدى طرائق التمويل في الاتحاد الأوربي لدعم التنمية الإقليمية. هذه الصناديق موجهة للأقاليم الأقل نمواً وخاصةً للأعضاء الجدد في الاتحاد الأوربي الذين يقل الدخل في دولهم عن المتوسط في الاتحاد. يستهدف هذا التمويل البنى التحتية والمشاريع البيئية كمعالجة المياه ومشاريع النقل.

مبادئ التدخل الجماعي Collective action clauses. التزام المقرض الدولي بقبول التوسط الجماعي بين كافة المُقرضين والمُقترض في حالة حدوث أزمة على المستوى الدولي.

السياسة الزراعية المشتركة أو الموحّدة Common Agricultural Policy (CAP). النظام الخاص بمدفوعات الدعم وأشكال المساعدة الأخرى التي تُشكّل البرنامج الزراعي الأساسي في الاتحاد الأوربي.

التعرفة الخارجية الموحدة Common external tariff. سياسة الاتحادات الجمركية التي تتبنى فيها الدول الأعضاء نفس التعريفات الجمركية تجاه غير الأعضاء.

السوق المشتركة Common market. اتفاقية تجارة إقليمية تسمح الدول الأعضاء فيها بحرية حركة مدخلات ومخرجات الإنتاج بالإضافة إلى تبني تعرفة موحدة تجاه الدول غير الأعضاء.

المزية المقارنة أو المزية الإنتاجية المقارنة Comparative productivity advantage or comparative advantage. تتحقق في سلعة معينة عندما تكون تكلفة الفرصة البديلة لإنتاجها في بلد ما أقل من بقية شركائه التجاريين

المزية التنافسية Competitive advantage. القدرة على بيع سلعة ما بأقل سعر. يمكن أن تنتج المزية التنافسية بسبب الإنتاجية العالية والمزايا المقارنة، أو ربما بسبب الإعانات الحكومية المقدمة للصناعات غير الكفوءة.

التخفيض التنافسي لقيمة العملة Competitive devaluation. تخفيض قيمة العملة بهدف كسب أسواق الصادرات.

التحويلات النقدية المشروطة Conditional cash transfers (CCT). سياسة اجتماعية تقوم على تقديم رواتب شهريه صغيرة للعائلات بهدف قيام هذه العائلات بأعمال مرغوبة اجتماعياً. مثلاً: إدخال الأطفال بالمدارس و/أو إعطاؤهم اللقاحات المطلوبة وتقديمهم للفحوص الطبية.

المشروطية Conditionality. *انظر* مشروطية صندوق النقد الدولي

فائض المستهلك Consumer surplus. الفرق بين قيمة السلعة بالنسبة للمستهلك وسعر البيع الفعلي، بيانياً، هو المنطقة تحت منحني الطلب وفوق خط السعر . *انظر أيضاً* فائض المنتج.

منحنى إمكانيات الاستهلاك Consumption possibilities curve (CPC). يُظهر هذا المنحني نسبة التبادل الممكنة بين السلع في حال المتاجرة بها. يمثّل ميل هذا المنحني سعر التبادل لسلعة ما مقوماً بعدد وحدات من سلعة أخرى.

أثر العدوى Contagion effects. انتشار الأزمة من بلد لآخر ويمكن أن يحدث ذلك من خلال تدفقات التجارة والعملات وتحركات أسعار الصرف أو بسبب تغير إدراك المستثمرين الأجانب.

السياسة المالية الانكماشية Contractionary fiscal policy. زيادة الضرائب و/أو اقتطاع في الإنفاق الحكومي.

السياسة النقدية الانكماشية Contractionary monetary policy. تخفيض حجم العرض النقدي ورفع سعر الفائدة.

معايير التقارب Convergence criteria. مؤشرات الجاهزية الخمسة لإطلاق العملة الموحدة في الاتحاد الأوربي. وهي أسعار صرف مستقرة، تضخم منخفض، توافق أسعار الفائدة على المدى الطويل، انخفاض العجز الحكومي، وانخفاض المديونية الحكومية.

معايير العمل الأساسية Core labor standards. تشمل ثمانية حقوق عمالية أساسية طورتها وأوصت بها منظمة العمل الدولية تم تجسيدها في ثماني معاهدات للمنظمة. تتضمن هذه الحقوق التحرر من الإجبار والإكراه، تحديد السن الأدنى للعمل، حرية المفاوضات الجماعية وغيرها.

مجلس الاتحاد الأوربي Council of the European Union. هيئة التشريع العليا في الاتحاد الأوربي.

مجلس الوزراء Council of Ministers. هيئة التشريع في الاتحاد الأوربي.

رسوم تعويضية لمقابلة الدعم Countervailing duty (CVD). تعرفة تُفرض على المستوردات كرد فعل بسبب تلقيها إعانات من البلد المُصدّر بهدف إلغاء أثر هذه الإعانات. انظر أيضاً الإعانات.

مراجحة الفائدة المغطاة Covered interest arbitrage. توقيع عقد عملات آجل لبيع العملة الأجنبية عندما تستحق الأصول الأجنبية. *انظر أيضاً* مراجحة سعر الفائدة.

سعر الصرف الثابت الزاحف Crawling peg. هو نظام سعر صرف يقوم البلد بموجبه بتثبيت قيمة عملته تجاه عملة أُخرى (أو سلة من العملات) ويعمل بشكل منتظم على إجراء تعديلات على سعر الصرف الاسمي للعملة لمواجهة التغيير المفاجئ في سعر الصرف الحقيقي أو التحكم فيه.

مجلس النقد Currency board. مجلس حكومي يتولى بشكل كامل تنظيم عملية خلق نقود جديدة في الاقتصاد.

الحساب الجاري Current account. سجل المبادلات للسلع، الخدمات، دخل الاستثمار، والتحويلات أحادية الجانب بين المقيمين في بلد ما وبقية العالم.

ميزان الحساب الجاري Current account balance. المقياس الأكثر شمولاً لتجارة دولة ما مع العالم الخارجي.

الاتحاد الجمركي Customs union. اتفاقية بين بلدين أو أكثر للتجارة الحرة فيما بينهم وتطبيق تعرفة مشتركة تجاه بقية الدول غير الأعضاء.

معايير نشر البيانات Data dissemination standards. معايير صندوق النقد الدولي لعرض وتبويب البيانات الاقتصادية الكلية.

الخسارة الصافية Deadweight loss. خسارة اقتصادية صافية مع عدم تحقيق أي عائد مقابل في الاقتصاد. انظر أيضاً خسارة الكفاءة.

أزمة المديونية Debt crisis. أزمة مالية تنجم عن عدم استقرار مستوى الديون، سواء كان الدين عاماً أو خاصاً.

خدمة الدين Debt service. تشمل إعادة تسديد أقساط الدين وفوائده.

التكامل العميق Deep integration. أحد أشكال التكامل الاقتصادي الذي يتجاوز إزالة العوائق والعقبات عند الحدود وهو يتطلب تغييرات في القوانين والإجراءات المحلية التي قد تعيق التجارة فيما بين البلدان المعنية.

مجالس المداولات (التداول) Deliberation councils. هيئات شبه تشريعية تضم ممثلين عن الصناعة والحكومة بهدف مناقشة سياسة الحكومة واستثمارات القطاع الخاص. وهذه المجالس مستخدمة في اليابان، كوريا، ماليزيا، سنغافورة، تايلاند.

تقرير ديلور Delors Report. نسبة إلى رئيس المفوضية الأوربية خلال الثمانينات. يتضمن التقرير ثلاثمئة خطوة يتوجّب على الاتحاد الأوربي اتباعها للوصول إلى مرحلة السوق المشتركة. تم تبني التقرير عام 1987 وأدى لخلق السوق المشتركة وفقاً للقانون الأوربي الموحد.

جذب الطلب Demand-pull. *انظر* Demand-pull factors عوامل جذب الطلب.

عوامل دفع الطلب Demand-pull factors

التحول الديمغرافي Demographic transition. الانتقال من معدلات ولادات ووفيات مرتفعة (سمات كل المجتمعات ما قبل

الصناعية تقريباً) إلى معدلات ولادات ووفيات منخفضة (سمات المجتمعات عالية الدخل والصناعية).

دينغ كسياوبنيغ Deng Xiaoping. قائد صيني بدأ الإصلاحات عام 1978 في الصين.

انخفاض قيمة العملة Depreciation. انخفاض في قيمة العملة وفقاً لنظام سعر الصرف العائم. *انظر أيضاً* Devaluation تخفيض قيمة العملة.

الطلب المشتق Derived demand. الطلب على سلعة أو خدمة ما والذي يكون نتيجة للطلب على سلعة أو خدمة أخرى. مثلاً:الطلب على العمل هو طلب مشتق من الطلب على السلع والخدمات.

فشل الوساطة Disintermediation. فشل في النظام المصرفي يمنع توجيه الادخارات إلى الأقنية الاستثمارية.

أجندة الدوحة للتنمية Doha Development Agenda. تسمية للمفاوضات التجارية التي بدأت عام 2000 تحت رعاية منظمة التجارة العالمية.

جولة الدوحة Doha Round. الجولة الحالية لمنظمة التجارة العالمية للمفاوضات التجارية. *انظر Doha Development Agenda أجندة الدوحة للتنمية.*

الدولرة Dollarization. استخدام الدولار في بلد ما بدلاً من العملة الوطنية ، تقنياً: يشير هذا المصطلح إلى استخدام أية عملة غير العملة الوطنية.

الإستراتيجية ثُنائية المسار Dual track strategy. تُعرف إستراتيجية الصين للتحول من الشيوعية إلى الرأسمالية بهذا الاسم بسبب محدودية واقتصار سياسة إصلاح السوق في بعض المناطق الجغرافية أو القطاعات الاقتصادية (كالزراعة) من جهة واستمرار الاعتماد على التخطيط الحكومي في بقية الاقتصاد من جهة أخرى.

الإغراق Dumping. البيع في الأسواق الأجنبية بأقل من القيمة العادلة. *انظر أيضاً Fair value* القيمة العادلة.

اللجنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية Economic Commission on Latin America (ECLA). وكالة الأمم المتحدة التي تُشرف على نشاطات الأمم المتحدة وجمع المعلومات في أمريكا اللاتينية.

الشعبوية الاقتصادية Economic populism. السياسات الاقتصادية التي تؤكد على النمو وإعادة التوزيع وبشكل متزامن تُقلّل (أو تتجاهل أهمية) مخاطر التضخم، تمويل العجز، القيود الخارجية (أي قضايا التجارة وأسعار الصرف) وردود فعل الوحدات الاقتصادية /الفاعلين الاقتصاديين.

إعادة الهيكلة الاقتصادية Economic restructuring. الانتقال من نقطة إلى أُخرى على منحني إمكانيات الإنتاج لدولة ما.

الاتحاد الاقتصادي Economic union. الشكل الأكثر تطوراً للتكامل الاقتصادي. هذه الاتحادات هي أسواق مشتركة تُحقق أيضاً التناغم في الكثير من المعايير مع تطبيق نفس السياسات المالية والنقدية أو سياسات متقاربة كما يمكن أن يكون لها عملة موحدة.

اقتصاديات الحجم Economies of scale. تناقص التكلفة المتوسطة مع ازدياد عدد الوحدات المُنتَجة.

معدل الحماية الفعّال Effective rate of protection. تلحظ معدلات الحماية الفعّالة مستويات الحماية للمدخلات الوسيطة بالإضافة إلى التعريفات الاسمية المفروضة على السلعة المحمية. تُقاس المعدلات الفعّالة بنسبة التغير في القيمة المضافة المحلية بعد دفع التعريفات على السلع الوسيطة والنهائية. *انظر أيضاً* Nominal rates of protection معدلات الحماية الاسمية.

الخسارة بسبب ضعف الكفاءة Efficiency loss. شكل للخسارة القائمة. تشير إلى خسارة في الدخل أو الإنتاج والتي تحدث عندما تنتج دولة سلعة ما بتكلفة أعلى من السعر العالمي.

إجيدو Ejido. نظام مكسيكي للمزارع الجماعية.

برنامج ايراسموس Erasmus Program. برنامج الاتحاد الأوروبي لانتقال الطلاب والكليات على المستوى الجامعي.

تحرير الشرط الوقائي Escape clause relief. تعرفة حمائية مؤقتة تُفرض لحماية الصناعة التي تُعاني من ازدياد مفاجئ وضار في المستوردات.

اليورو Euro. العملة الجديدة للاتحاد الأوروبي. تم اعتمادها رسمياً كوحدة حساب عام 1999، ظهر اليورو في كانون الثاني 2002.

الجماعة الأوروبية للطاقة الذرية European Atomic Energy Community (EAEC or Euratom). اتفاقية متزامنة مع معاهدة روما ألزمت البلدان الستة بالتنمية الآمنة والمشتركة للطاقة الذرية.

المصرف المركزي الأوروبي European Central Bank. المصرف المركزي لدول منطقة اليورو.

الجماعة الأوروبية للفحم والصلب European Coal and Steel Community (ECSC). اتفاقية عام 1951 بين الدول الست التي شكّلت أخيراً الجماعة الاقتصادية الأوروبية (EEC) والتي أسست تجارة حرة في صناعات الفحم والصلب.

المفوضية الأوروبية European Commission. الفرع التنفيذي من الاتحاد الأوروبي.

الجماعة الأوروبية European Community (EC). تسمية الاتحاد الأوروبي قبل توقيع معاهدة ماستريخت وتكوين الاتحاد الاقتصادي.

وحدة النقد الأوروبية European currency unit (ECU). وحدة حساب نقدية كانت مستخدمة في الاتحاد الأوروبي قبل اعتماد اليورو؛ لم تكن هذه الوحدة عملة ولم تستخدم في المبادلات التجارية.

الجماعة الاقتصادية الأوروبية European Economic Community (EEC). الاسم الأصلي للجماعة التي تم تأسيسها بموجب معاهدة روما. أخيراً، أصبحت الجماعة الاقتصادية الأوروبية الجماعة الأوروبية ومن ثمّ الاتحاد الأوروبي.

النظام النقدي الأوروبي European Monetary System (EMS). نظام سعر صرف بدأ في عام 1979 لربط عملات كل الدول الأعضاء في الجماعة الأوروبية. ثم حلّ اليورو في عام 1999 محل النظام النقدي الأوروبي .

البرلمان الأوروبي European Parliament. هيئة شبه استشارية للاتحاد الأوروبي. يُعد هذا البرلمان الهيئة الحكومية الوحيدة المنتخبة بشكل مباشر في الاتحاد الأوروبي، كما أنّه يتجه ليتحول إلى مُشرّع حقيقي.

الاتحاد الأوروبي European Union (EU). مجموعة من سبع وعشرين دولة في غرب أوروبا تُشكل اتحاداً اقتصادياً.

سعر الصرف[1] Exchange rate. سعر عملة ما مُعبراً عنها بعملة ثانية. يُمكن قياس أسعار الصرف بأسعار حقيقية أو اسمية.

أزمة سعر الصرف Exchange rate crisis. انهيار عملة بلد ما.

آلية سعر الصرف Exchange rate mechanism (ERM). النظام الذي اعتُمد من الجماعة الأوروبية عند تطبيق النظام النقدي الأوروبي. كانت آلية سعر الصرف منطقة هدف لسعر صرف سمح بمرونة محدودة لمجموعة من أسعار الصرف الثابتة.

مخاطر سعر الصرف Exchange rate risk. هي المخاطر الناجمة عن احتفاظ شخص أو شركة بأصول على شكل عملات أجنبية. تتمثّل هذه المخاطر بالخسارة (أو الربح) غير المتوقعة المحتملة بسبب التقلبات غير المتوقعة في قيمة العملة الأجنبية.

سياسة مالية توسعية Expansionary fiscal policy. تخفيض ضريبي و/أو زيادة في الإنفاق الحكومي.

سياسة نقدية توسعية Expansionary monetary policy. زيادة في العرض النقدي وتخفيض في أسعار الفائدة.

سياسة تخفيض الإنفاق Expenditure Reducing Policy. السياسات التي تقود إلى تخفيض المستوى العام للإنفاق المحلي وهذه السياسات مصمّمة لمعالجة مسألة العجز التجاري وتتضمن تخفيض الإنفاق الحكومي و/أو زيادة الضرائب.

تحويل الإنفاق Expenditure switching. *انظر Expenditure switching policy سياسة تحويل الإنفاق.*

سياسة تحويل الإنفاق Expenditure switching policy. سياسات مصمّمة لتغيير إنفاق السكان المحليين. إذا كانت المشكلة هي عجز تجاري، تهدف هذه السياسات لتحويل الإنفاق نحو السلع المنتجة محلياً وإذا كانت المشكلة هي فائض تجاري، فتسعى لتحويل الإنفاق نحو السلع الأجنبية. من الأمثلة على هذه السياسات التغييرات في سعر الصرف والتغييرات في التعريفات وحصص الاستيراد.

تشاؤم التصدير Export pessimism. رؤى ووجهات نظر الاقتصادي الأرجنتيني راؤول بريبش وأتباعه، والذي اعتقد أنّ الأسعار الحقيقة التي حصلت عليها دول أمريكا اللاتينية مقابل صادراتها ستنخفض عبر الزمن.

منطقة معالجة الصادرات Export processing zone (EPZ). منطقة جغرافية تكون فيها الشركات معفاة من التعريفات (الرسوم الجمركية) طالما أنّها تُصدِّر السلع المصنوعة من المستوردات. تختلف القواعد والتشريعات الناظمة لهذه المناطق بين الدول لكنّها تهدف بمجملها إلى تشجيع الصادرات لا سيما عن طريق تحفيز الاستثمارات.

المديونية الخارجية External debt. الدين المترتب لصالح عملاء خارج الحدود الوطنية للدولة.

اقتصاديات الحجم الخارجية External economies of scale. اقتصاديات الحجم الناشئة خارج الشركة لكنّها داخل الفرع الصناعي. بالنتيجة، تشهد كل الشركات في فرع صناعي معين تراجع التكاليف المتوسطة مع ازدياد حجم هذا الفرع الصناعي.

الآثار الخارجية Externality. تمثل الفرق بين العائد الاجتماعي والعائد الخاص

وفرة عنصر الإنتاج، ندرة عنصر الإنتاج Factor abundance, Factor Scarcity. هذه معايير نسبية لأنّه، بشكل دقيق، كل العناصر نادرة. تدل الوفرة النسبية لعنصر ما على امتلاك اقتصاد ما كمية أكبر من عنصر محدد بالنسبة لبعض العناصر الأُخرى وبالمقارنة مع اقتصاد آخر. وتدل الندرة النسبية لعنصر ما على عكس هذه الحالة.

القيمة العادلة Fair value. معيار يُستخدم لتقرير حدوث الإغراق. بشكل عام، تُمثّل هذه القيمة في الولايات المتحدة متوسط السعر في سوق البلد المُصدِّر أو متوسط السعر في أسواق بلد ثالث. تختلف هذه التعاريف بين الدول مما يجعل القيمة العادلة محلاً للاختلاف.

الحساب المالي Financial account. الجزء من ميزان

---

[1] كأن نقول مثلاً سعر صرف الدولار الأمريكي هو 0.77 يورو. وهو ما يدعى التسعير المباشر Direct Quote

المدفوعات الذي يُسجّل حركة التدفقات الرأسمالية بين الاقتصاد الوطني وبقية العالم.

الأزمة المالية Financial crisis. تتضمن عادةً أزمة مصرفية وربما تقود إلى أزمة سعر صرف. ينتج عن الأزمة المالية فشل الوساطة وتباطؤ في النشاط الاقتصادي والذي قد يكون شديداً.

السياسة المالية Fiscal policy. السياسات المتعلقة بالإنفاق الحكومي والضرائب.

نظام سعر الصرف الثابت Fixed exchange rate system. سعر صرف ثابت لا يتغير بالنسبة لعملة ما أو مجموعة من العملات الأخرى.

نظام سعر الصرف المرن (العائم) Flexible (floating) exchange rate system. نظام سعر الصرف الذي تتحدد فيه قيمة عملة البلد بقوى العرض والطلب على الصرف الأجنبي.

فرع شركة أجنبية Foreign affiliate. فعاليات أو أعمال في بلد آخر مملوكة من قبل شركة في البلد الأم.

الاستثمار الأجنبي المباشر Foreign direct investment (FDI). شراء أصول مادية مثل العقارات أو مؤسسات أعمال من قبل شركة أو شخص أجنبي. يمكن أن يكون الاستثمار الأجنبي المباشر في الخارج (مواطنين أو مؤسسات أعمال في البلد الأم يشترون أصولا في دول أجنبية) أو استثماراً أجنبياً مباشراً في الداخل (أجانب يشترون أصولا في البلد الأم). *انظر أيضاً Foreign portfolio investment الاستثمار الأجنبي المالي.*

احتياطيات القطع الأجنبي Foreign exchange reserves. أصول مملوكة من قبل السلطة النقدية الوطنية ويمكن استخدامها لتسوية المدفوعات الدولية. من أمثلة هذه الاحتياطيات: الدولار، اليورو، الين، والنقود الذهبية.

الاستثمار في المحافظ المالية الأجنبية Foreign portfolio investment. شراء أصول مالية مثل الأسهم والسندات وأرصدة مصرفية أو أدوات مالية مرتبطة بها. كذلك مثل الاستثمار الأجنبي المباشر، يمكن أن يكون الاستثمار الأجنبي المالي في الداخل أو الخارج.

شركة تجارة أجنبية Foreign trading corporation (FTC). قبل عملية الإصلاح، كانت التجارة الخارجية في الصين تدار بأكملها من قبل اثنتي عشرة مؤسسة مرتبطة بفروع مختلفة للحكومة. كان يُطلق على هذه المؤسسات اسم *شركات التجارة الأجنبية*.

سعر الصرف الآجل Forward exchange rate. هو سعر الصرف في السوق الآجلة.

السوق الآجلة Forward market. هي سوق يتفق فيها البائعون والمشترون على كمية وسعر الصرف الأجنبي، أو لعملية أو صفقة أُخرى عادةً ما تتم بعد 30، 90، أو 180 يوماً من تاريخ توقيع العقد. *انظر أيضاً Spot markets الأسواق الفورية.*

الحريات الأربع Four Freedoms. حرية انتقال السلع، الخدمات، رأس المال، والعمل والتي كانت العناصر الأكثر أهمية في القانون الأوروبي الموحد لعام 1993 وغيّرت الجماعة الأوروبية من اتحاد جمركي إلى سوق مشتركة.

النمور الأربعة Four Tigers. هونغ كونغ، كوريا، سنغافورة، تايوان. بدأ نموها الاقتصادي بعد فترة قصيرة من عملية التنمية في اليابان التي أعقبت الحرب العالمية الثانية. تُصنَّف هذه الدول من قبل المصرف الدولي كاقتصادات إما مرتفعة-الدخل أو ذات دخل متوسط أعلى (تُسمى النمور الأربعة أحياناً *التنينات الأربعة* أو *التنينات الصغيرة*). *انظر أيضاً* High-performance Asian economies and Newly industrializing economies، الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي أو الاقتصادات المُصنِّعة حديثاً.

الركوب المجاني Free riding. يحدث عندما يدع شخص ما أشخاصا آخرين يدفعون ثمن سلعة أو خدمة، أو يدعهم يقومون بالعمل وهو يعلم أنّه لا يمكن استثناؤه من استهلاك السلعة أو من منافع العمل.

اتفاقية التجارة الحرة للأمريكيتين Free Trade Agreement of the Americas (FTAA). اتفاقية تخضع حاليا للنقاش وتهدف إلى خلق منطقة تجارة حرة بين أربعة وثلاثين بلداً في النصف الغربي من الكرة الأرضية.

منطقة تجارة حرة Free-trade area. اتفاق تجارة تفضيلي تسمح الدول فيه بحرية حركة المنتجات (السلع والخدمات) عبر حدودها طالما كان الإنتاج في إحدى الدول الأعضاء.

مكاسب التبادل التجاري Gains from trade. الزيادة في مستويات الاستهلاك الناجمة عن التخصص والتبادل.

الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الغات) General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). الاتفاق الدولي الأساسي الذي يغطي قواعد التجارة في معظم، وليس كل السلع. يمكن تتبع نشأة الغات حتى المفاوضات التي تمت في عام 1946 بعد الحرب العالمية الثانية.

الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات General Agreement on Trade in Services (GATS). محاولة لتوسيع تطبيق قواعد ومبادئ الغات على تجارة الخدمات. كانت الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات إحدى نتائج جولة الأورغواي.

النظام المعمم للتفضيلات Generalized System of Preferences (GSP). مجموعة من التفضيلات حددتها بعض الدول ذات الدخل العالي للدول ذات الدخل المنخفض والمتوسط. يحقق هذا النظام للدول ذات الدخل المنخفض

أفضلية إدخال منتجاتها إلى أسواق الدول مرتفعة الدخل بتعريفات جمركية مُخفّضة.

قاعدة الذهب Gold standard. نظام سعر صرف ثابت يستخدم الذهب كمعيار في تحديد القيمة.

السلع والخدمات Goods and services. تُمثّل السلع والخدمات مكونات التجارة الدولية، والمكونين الرئيسين للحساب الجاري.

الناتج المحلي الإجمالي (GDP) Gross domestic product. قيمة السلع والخدمات النهائية المُنتجة خلال سنة في بلد ما مقوّمةً بسعر السوق

الناتج الوطني الإجمالي (GNP) Gross national product. قيمة السلع والخدمات النهائية التي يُنتجها أبناء بلد ما بغض النظر عن مكان حدوث عملية الإنتاج مقومةً بسعر السوق. قيمة الناتج الوطني الإجمالي تعادل قيمة الناتج المحلي الإجمالي ناقصاً الدخل المدفوع إلى الأجانب مضافاً إليها الدخل الذي يحصل عليه أبناء البلد من الخارج.

التثبيت الصارم Hard peg. نظام سعر صرف تكون فيه قيمة العملة ثابتة بشكل تام. *انظر* Soft peg التثبيت المرن.

توفيق المعايير Harmonization of standards. يحصل توافق المعايير عندما يتفاوض بلدان أو أكثر على سياسة أو معيار مشترك. يمكن أن يحدث التوافق في مجال معايير الأمان، المعايير التقنية، المعايير البيئية، المعايير القانونية، إصدار الشهادات، أو بالنسبة لأي متطلب يُحدد في السياسات الوطنية. *انظر أيضاً* Mutual recognition of standards الاعتراف المشترك بالمعايير.

نظرية هيكسشر- أوهلين في التجارة (HO) Hickscher-Ohlin Trade Theory. نظرية في مجال التجارة تتنبأ بالسلع والخدمات التي تُصدرُها وتستوردُها الدول. تقول هذه النظرية بأنّ الدول ستُصدر سلعاً يتطلب إنتاجها استخداماً مُكثّفاً للعناصر المتوفرة نسبياً، وتستورد السلع التي يحتاج إنتاجها إلى استخدام العناصر النادرة نسبياً.

التّحوّط Hedging. إزالة الخطر أو المخاطر (مثلاً، يُمكن إزالة مخاطر سعر الصرف، أو التحوّط منها، بتوقيع عقد مُستقبلي).

النموذج غير التقليدي Heterodox model. يعتمد سياسة استقرار غير تقليدية مصمّمة لمعالجة التضخم كما يلي: تخفيض الإنفاق الحكومي، تحجيم خلق نقود جديدة، إصلاح النظام الضريبي، تثبيت الأجور والأسعار. *انظر أيضاً* Orthodox stabilization policies سياسات الدعم التقليدية.

دول الدخل العالي، الدخل المتوسط الأعلى، الدخل المتوسط الأدنى، الدخل المنخفض High-income, upper-middle-income, lower-middle- income, and low-income countries. مقولات تُستخدم في المصرف الدولي لتصنيف الدول حسب مستوى الدخل الفردي فيها. يتغير معيار التصنيف المُستخدم عبر الزمن. حالياً، الدخل المنخفض هو أقل من 1006 دولار سنوياً، الدخل المتوسط الأدنى هو من 1006 إلى 3975 دولار سنوياً، الدخل المتوسط الأعلى هو من 3976 إلى 12276 دولار سنوياً، والدخل العالي هو أعلى من 12276 دولار سنوياً.

الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي High-performance Asian economies (HPAE). هي الاقتصادات الآسيوية الثمانية ذات الأداء العالي أي هونغ كونغ، اليابان، إندونيسيا، كوريا، ماليزيا، سنغافورة، تايوان، وتايلاند. *انظر أيضاً* Four Tigers and Newly industrializing economies النمور الأربعة والاقتصادات المُصنِّعة حديثاً.

مشروطية صندوق النقد الدولي IMF conditionality. هي التغيرات في السياسة الاقتصادية التي يتوجب على الدول المُقترِضَة إجراءها من أجل الحصول على قروض صندوق النقد الدولي. تتضمن هذه التغييرات عادةً سياسات تخفيض أو إزالة العجز التجاري الشديد و\أو عجز موازنة الحكومة المركزية. من الناحية العملية، تتضمن هذه السياسات إنفاقاً مُخفَّضاً من قبل الحكومة وكذلك القطاع الخاص (من أجل تخفيض المستوردات) وزيادة الضرائب. *انظر أيضاً* International Monetary Fund صندوق النقد الدولي.

تصنيع بدائل المستوردات Import substitution industrialization (ISI). إستراتيجية للتنمية الاقتصادية تؤكد على الإنتاج المحلي للسلع التي تحل محل المستوردات. تؤدي هذه السياسات إلى تناقص كل من المستوردات والصادرات.

السياسة الصناعية Industrial policy. سياسة مُصممة من أجل خلق صناعات جديدة أو لتقديم الدعم للصناعات القائمة.

الصناعة الناشئة Infant industry. صناعة فتية تُعدُّ حجة لتطبيق الحماية الجمركية ترتكز غالباً على الاعتقاد بأنّ بعض الصناعات غير قادرة على المنافسة في الوقت الحالي ولكنها ستنمو بسرعة وتصبح صناعة ناضجة ومنافِسة ولا تحتاج لأي حماية بعد ذلك.

الاقتصاد غير النظامي Informal economy. جزء من الاقتصاد الوطني أو المحلي، غير الخاضع للقياس، وغير الخاضع للضرائب، وغير مُنظّم.

مؤسسة Institution. مجموعة من قواعد السلوك. تضع المؤسسات المحددات أو القيود على التفاعلات الاجتماعية، السياسية، والاقتصادية. يمكن أن تكون المؤسسات غير رسمية (مثل الأخلاق، المحرّمات، أو العادات) أو رسمية (مثل الدساتير والقوانين).

حقوق الملكية الفكرية Intellectual Property rights. تُقسم الملكية الفكرية إلى حقوق الطباعة وحقوق أُخرى مرتبطة بها حول الأعمال التعليمية والفنية، وحقوق الملكية الصناعية حول العلامات التجارية، براءات الاختراع، التصاميم الصناعية، البيانات الجغرافية، وتصاميم الدارات المُدمجة.

تعادل (تكافؤ) سعر الفائدة Interest parity. المفهوم الذي يقول بأنّ فروق سعر الفائدة بين دولتين تعادل تقريباً الفرق النسبي بين أسعار الصرف الفورية والآجلة.

مُراجحة سعر الفائدة Interest rate arbitrage. تحويل رؤوس الأموال من أصل مالي وعملة ما إلى أُخرى من أجل الاستفادة من مزايا سعر الفائدة الأعلى. *انظر أيضاً Covered interest arbitrage* المُراجحة المغطاة للفائدة.

التبادل بين الصناعات Interindustry trade. التجارة التي تتضمن سلعاً مُصدرة ومستوردة تم إنتاجها في صناعات مختلفة. مثلاً تقوم الولايات المتحدة بتصدير السيارات وتستورد سُكر القصب.

المدخلات الوسيطة Intermediate inputs. أجزاء ومواد يتم تجميعها في سلعة نهائية مثل سلعة استهلاكية أو سلعة استثمارية.

الوساطة Intermediation. دور المصارف كمؤسسات تقوم بجمع المدخرات من مصادر عديدة وتقرض الأموال للمستثمرين.

اقتصاديات الحجم الداخلية Internal economies of scale. تمثّل حالة المنشأة التي تشهد انخفاضا في التكلفة المتوسطة للإنتاج بالتزامن مع ازدياد عدد الوحدات المنتجة.

الهيكل المالي الدولي International financial architecture. مجموعة المؤسسات، المنظمات الدولية، الحكومات، والوحدات الاقتصادية الخاصة التي تشكل النظام المالي الدولي.

الوضع الاستثماري الدولي International investment position. قيمة جميع الأصول الأجنبية المملوكة من قبل مواطني الدولة المقيمين، قطاع الأعمال، والحكومات، مطروحا منها قيمة الأصول المحلية المملوكة من قبل الأجانب.

منظمة العمل الدولية International Labour Organization (ILO). المنظمة الدولية التي تتحمل مسؤوليات بحث أوضاع العمالة الدولية وتقديم مساعدات تقنية في مجال ظروف العمل ومعاييره.

صندوق النقد الدولي International Monetary Fund (IMF). إحدى مؤسسات بريتون وودز الأساسية. تتضمن مهام صندوق النقد الدولي مساعدة الدول الأعضاء التي تعاني من عدم الاستقرار أو من مشاكل في ميزان مدفوعاتها. يقدم أيضاً الخبرة التقنية في علاقات التمويل الدولي.

التبادل التجاري البيني للشركات Intrafirm trade. التبادل التجاري الدولي بين فرعين أو أكثر للشركة يوجدان في دول مختلفة.

التبادل التجاري البيني في الصناعة Intraindustry trade. تصدير واستيراد لنفس الصنف من البضائع و/أو الخدمات.

دخل الاستثمار income Investment. أحد المكونات الفرعية للحساب الجاري، ويمثّل الدخل المقبوض أو المدفوع في الخارج.

النزاع بين المستثمر والدولة Investor-state dispute. نزاع بين مشروع أجنبي وحكومة البلد الذي يوجد فيه الاستثمار.

منحنى J J-curve. يبيّن أثر انخفاض قيمة العملة على تفاقم عجز الميزان التجاري في المدى القصير وتحسنه في المدى الطويل.

ذريعة العمل Labor argument. اعتقاد خاطئ بأن الدول ذات الأجور العالية ستتضرر من الاستيراد من الدول ذات الأجور المنخفضة، يُتّخذ ذريعة لحماية التجارة.

إنتاجية العمل Labor productivity. كمية الإنتاج أو المخرجات لكل وحدة واحدة من مدخلات العمل.

حالة البلد الكبير Large country case. هي حالة البلد الذي يشتري حصة كبيرة من الإنتاج العالمي من سلعة معينة يمكن تحسين رفاهيته من خلال فرض تعريفة جمركية تتسبب في انخفاض أسعار المستوردات من هذه السلعة.

المقرض الأخير Lender of last resort. الكيان الذي يمكن أن تلجا إليه الدول للاقتراض في الاقتصاد الدولي بعد استنفاذ جميع مصادر الاقتراض التجاري. يقوم صندوق النقد الدولي بهذا الدور حالياً.

العقد الضائع Lost Decade. فترة الركود في أمريكا اللاتينية نتيجة لأزمة المديونية الواسعة التي شهدتها جميع أنحاء المنطقة في آب 1982. لا يوجد تاريخ محدد رسمياً لنهاية السنوات العشر الضائعة، ولكن يمكن اعتبار عام1989 مؤشراً جيدا، وذلك بالتزامن مع اتباع إستراتيجية جديدة للتعامل مع الأزمة.

معاهدة ماستريخت Maastricht Treaty. تسمى أحيانا معاهدة الاتحاد الاقتصادي والنقدي. تمت المصادقة عليها عام 1991 من قبل الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي، يمثل برنامج العملة الموحدة الذي بدأ في عام 1999 الإجراء الأكثر أهمية. أنشئ بموجبها اتحاد اقتصادي بين الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي.

أثر المبالغة Magnification effect. يستند على فكرة أن ارتفاع أو انخفاض أسعار السلع له أثر أكبر وفي نفس الاتجاه على دخل عنصر الإنتاج المستخدم بكثافة في إنتاج هذه السلع.

مانموهان سينغ Manmohan Singh. الزعيم الهندي المسؤول

عن بدء الإصلاحات الاقتصادية في عام 1991.

"ماكيولادورا" Maquiladora. شركات صناعة تحويلية مكسيكية، يقع معظمها على طول الحدود بين الولايات المتحدة والمكسيك، وهي تحظى بإعفاءات ضريبية خاصة.

فشل السوق Market failure. الحالة التي لا تُحقق فيها الأسواق أكثر النتائج الاقتصادية فائدةً. يُعزى فشل السوق لأسباب كثيرة، بما في ذلك الآثار الخارجية وهيكلية السوق بين سوق احتكار تام أو احتكار قلة.

المذهب التجاري Mercantilism. النظام الاقتصادي الذي نشأ في أوروبا الغربية في القرن السادس عشر خلال الفترة التي نشأت فيها الدول القومية الحديثة من الملكيات الإقطاعية. عُدّ المذهب التجاري الأساس السياسي والاقتصادي لبناء الدولة كونه شدد على حاجة الدول لتحقيق الفوائض التجارية بهدف الحصول على عائدات لتمويل الجيوش ومشاريع البناء الوطني. فضّل أنصار المذهب التجاري منح حقوق الاحتكار للأفراد والشركات، وتجنبوا المنافسة، ونظروا إلى الصادرات بإيجابية بينما كانت نظرتهم للمستوردات سلبية. حديثا، يستخدم مصطلح الميركانتيلية في بعض الأحيان لوصف سياسات الدول التي تعزز صادراتها مع الحفاظ على أسواقها مغلقة نسبياً أمام المستوردات.

ميزان التجارة السلعية Merchandise trade balance. الصادرات من السلع ناقصاً منها المستوردات من السلع.

الميركوسور MERCOSUR. السوق المشتركة للجنوب، التجمع الأكبر للتجارة الإقليمية في أمريكا الجنوبية. يشمل أربعة بلدان هي :البرازيل والأرجنتين والأرغواي وباراغواي.

السياسة النقدية Monetary policy. سياسات اقتصادية كلية وطنية تتعلق بالعرض النقدي وأسعار الفائدة.

المنافسة الاحتكارية Monopolistic competition. المنافسة بين المنتجات المتمايزة، وهي تجمع بين عناصر المنافسة التامة والاحتكار التام.

المخاطر الأخلاقية Moral hazard. حوافز مالية لمنع أو حجب معلومات، قبول مخاطرة مرتفعة، أو التصرف بطريقة يترتب عليها تكاليف اجتماعية كبيرة.

شرط الدولة الأولى بالرعاية Most-favored nation (MFN) status. شرط يعني أن يقوم كل عضو في منظمة التجارة العالمية معاملة أي من شركائه التجاريين معاملة شريكه التجاري الأكثر رعاية. في الواقع، يمنع شرط الدولة الأكثر رعاية التمييز بين الشركاء التجاريين.

التعددية (تعددية الأطراف) Multilateralism. مقاربة قضايا التجارة والاستثمار التي تشمل أعداداً كبيرة من البلدان. تقوم التعددية على الاعتقاد بأن فتح الأسواق سيعود بالمنفعة على جميع الدول. تشمل المؤسسات المتعددة الأطراف كلا من منظمة التجارة العالمية والمصرف الدولي وصندوق النقد الدولي.

أثر المضاعف Multiplier effect. مفهوم في الاقتصاد الكلي يقوم على أنّ أي تغيير في الإنفاق سيؤدي حتمياً إلى تغير أكبر في الناتج المحلي.

الاعتراف المتبادل بالمعايير Mutual recognition of standards. بديل لتوافق المعايير. في ظل نظام الاعتراف المتبادل، تُبقي الدول على المعايير المختلفة لكن تقبل كل منها الاعتراف بمعايير الدول الأخرى ضمن سلطاتها القضائية الوطنية.

حسابات الدخل والناتج القوميين National income and product accounts (NIPA). مجموعة من الحسابات القومية للدولة تُظهر مكونات الناتج المحلي الإجمالي وذلك من منظور أن الدخل والناتج، من الناحية النظرية، متساويان، فالدخل الكلي في اقتصاد ما يجب أن يتساوى مع الناتج الكلي.

شرط المعاملة الوطنية National treatment. عدم معاملة الشركات الأجنبية العاملة داخل دولة ما بشكل مختلف عن الشركات المحلية.

نموذج الليبرالية الجديدة أو الليبرالية الجديدة Neoliberal model or neoliberalism. هيمنة أصولية السوق، التي شاعت في جميع أنحاء أمريكا اللاتينية أواخر عقدي الثمانينات والتسعينات من القرن العشرين.

نظرية التجارة الحديثة New Trade Theory. مقاربة جديدة لنمذجة التجارة الدولية بدأت في ثمانينات القرن الماضي. أسقطت نظرية التجارة الحديثة افتراض ثبات أو تناقص العوائد المرتبطة بالحجم (زيادة التكاليف) وأدخلت اقتصاديات الحجم والتي قد تكون داخلية مرتبطة بظروف المنشأة أو خارجية تعتمد على ظروف الصناعة.

الاقتصادات حديثة التصنيع Newly industrializing economies (NIE). أحدث موجة من الدول النامية ذات النمو السريع والتصنيع. يوجد عدد من هذه الاقتصادات في أمريكا اللاتينية (على سبيل المثال: الأرجنتين والبرازيل وتشيلي والمكسيك وكذلك في شرق آسيا (الاقتصادات الآسيوية ذات الأداء العالي، اندونيسيا وماليزيا وتايلاند).

سعر الصرف الاسمي Nominal exchange rate. سعر وحدة واحدة من النقد الأجنبي. *راجع أيضاً* Real exchange rate سعر الصرف الحقيقي.

معدل الحماية الاسمي Nominal rate of protection. مقدار التعريفة الجمركية (أو ما يعادلها في نظام الحصص) معبراً عنها بنسبة مئوية من سعر السلعة. *راجع أيضا* Effective rate

of protection معدل الحماية الفعّال.

الرسوم (التعريفة) الجمركية الاسمية Nominal tariff. الضريبة على المستوردات من سلعة معينة، معبراً عنها بنسبة مئوية أو بكمية مطلقة. *راجع أيضاً* Effective rate of protection معدل الحماية الفعّال.

عدم القابلية للتناقص Nondiminishable. السلعة أو الخدمة التي لا تتناقص بسبب الاستهلاك. على سبيل المثال، الاستماع إلى البث الإذاعي لا يقلل من توافره للآخرين.

عدم التمييز Nondiscrimination. شرط عدم معاملة القوانين المحلية للشركات الأجنبية بشكل مختلف عن الشركات المحلية.

عدم القابلية للاستثناء Nonexcludable. عدم المقدرة على إقصاء الأفراد الذين لا يدفعون ثمن سلعة أو خدمة من استهلاكها. الدفاع الوطني كمثال.

عدم المزاحمة. راجع عدم القابلية للتناقص **Nonrival. See Nondiminishable**

حاجز غير جمركي (Nontariff barrier (NTB. أي حاجز تجاري غير جمركي وتعد الحصص من أكثر أنوا ع الحواجز غير الجمركية أهمية، والتي تعبر عن القيود المادية على كمية المستوردات المسموح بها. تشمل أيضاً الحواجز غير الجمركية الروتين والضوابط، والقواعد التي تفرض على الحكومة الشراء من المنتجين المحليين، وعدد كبير من الممارسات الأخرى التي تحد من المستوردات بشكل غير مباشر.

إجراء غير جمركي Nontariff measure. الإجراءات غير الجمركية هي الحواجز غير الجمركية وهي ليست الحصص وتشمل الروتين أو البطء والقواعد التطبيقية غير المنتظمة. يشير المصطلح، بشكل عام، إلى أي قواعد تنظيمية أو سياسية أخرى غير التعريفات الجمركية والحصص والتي تحد من كمية المستوردات أو الصادرات.

عدم الشفافية Nontransparent. لا يمكن تفسيرها أو فهمها بسهولة. على سبيل المثال، تستخدم بعض الدول الروتين والقواعد البيروقراطية لإيقاف المستوردات.

اتفاقية أمريكا الشمالية للتعاون البيئي North American Agreement on Environmental Cooperation. اتفاقية "الجانب البيئي" لنافتا.

اتفاقية أمريكا الشمالية للتعاون العمالي North American Agreement on Labor Cooperation. اتفاقية "الجانب العمالي" لنافتا.

اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا) North American Free-Trade Agreement (NAFTA). منطقة للتجارة الحرة شُكلت من قبل كندا والمكسيك والولايات المتحدة. بدأت نافتا عام 1994.

الدين الكريه Odious debt. الديون التي تم التعاقد عليها من قبل دولة مع حكومة غير مُمثِلة، ويتم استخدامها بطرائق لا تعود بالنفع على شعوب البلاد.

الأصول الاحتياطية الرسمية Official reserve assets. الأصول المملوكة من قبل الحكومات لاستخدامها في تسوية الديون الدولية. تتألف أصول الموارد الرسمية بشكل أساسي من العملات الأجنبية الرئيسة.

تدويل الأعمال Off-shoring. نقل بعض أو كل أنشطة الشركة إلى بلد أجنبي.

نظرية الملكية- الموقع- الاستخدام الداخلي OLI theory. نموذج لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر والذي يستند إلى المتغيرات الرئيسة التالية: الملكية، الموقع، التوطين.[1]

احتكار القلة Oligopoly. سوق يتميز بوجود عدد قليل من المنتجين بحيث يمكن لكل منشأة أن تؤثر في سعر السوق.

عمليات السوق المفتوح Open market operations. الأداة الرئيسة للسياسة النقدية، وتتضمن شراء وبيع الدين الحكومي (أذونات، أوراق نقد وسندات الخزينة) للتأثير على احتياطيات البنوك وأسعار الفائدة.

تكلفة الفرصة البديلة Opportunity cost. قيمة البديل الأفضل الذي تم التخلي عنه وذلك عند اختيار القيام بنشاط ما مقارنة بالنشاط الذي تم اختياره.

المنطقة المُثلى للعملة Optimal currency area. منطقة أسعار الصرف الثابتة أو العملة الموحّدة. تُعد منطقة العملة مُثلى إذا كانت تمثل بدقة المجال الجغرافي الصحيح للحصول على منافع المعدلات الثابتة دون تحمل التكاليف.

النموذج التقليدي Orthodox model. صُممت سياسة الاستقرار الأرثوذكسية لعلاج التضخم من خلال ما يلي: تخفيض الإنفاق الحكومي والحد من الإصدار النقدي وإصلاح النظام الضريبي. *راجع أيضاً* النموذج غير التقليدي (Heterodox)/الحديث.

تعهيد الأنشطة Outsourcing. يُقصد بـــ تعهيد الأنشطة تحويل المشتريات من داخل الشركة إلى خارجها. ويستخدم غالباً للإشارة إلى الخدمات التي يتم شراؤها من الخارج، كشراء خدمات الأعمال في الهند من قبل شركة مقرها في أوروبا أو الولايات المتحدة.

اتفاقية التجارة الجزئية Partial trade agreement. اتفاقية تشمل بعض السلع و/أو الخدمات فقط وعلى مستوى أدنى من اتفاقية التجارة الحرة.

سعر الصرف المُثبّت Pegged exchange rate. صيغة لسعر

---

[1] يقصد بالتوطين نقل الأنشطة إلى داخل الوطن بعد أن كانت منتجاتها تستورد من الخارج (قارن مع مفهوم Outsourcing) – المترجم.

الصرف الثابت. *انظر* Crawling peg التثبيت الزاحف.

بؤر التلوث Pollution havens. البلدان التي تتنافس لجذب الاستثمار من خلال الإعلان عن معاييرها البيئية المنخفضة.

الاتفاقية التفضيلية Preferential agreement. اتفاق تجاري يقدم بموجبه أحد الأطراف امتيازات أُحادية الجانب إلى الآخر، وتستخدم من قبل البلدان ذات الدخل العالي لمنح منفذ تفضيلي للبلدان النامية.

العوائد الخاصة Private returns. قيمة جميع المنافع الخاصة مطروحا منها جميع التكاليف الخاصة، والمُعدّلة بشكل صحيح بحيث تأخذ بعين الاعتبار بعض تكاليف المنافع المستقبلية التي يجب خصمها لإظهار قيمتها بالأسعار الحالية. *راجع أيضاً* Social returns العوائد الاجتماعية.

فائض المُنتِج Producer surplus. الفرق بين الحد الأدنى للسعر الذي يمكن أن يقبل به المنتج لإنتاج كمية معينة، والسعر الذي يحصل عليه في الواقع. يُعبر عنه بيانياً بالمنطقة الواقعة تحت خط السعر وفوق منحنى العرض. *راجع أيضاً* Consumer surplus فائض المستهلك.

دورة المُنتَج Product cycle. خضوع السلع المُصنّعة لحلقة من البحث التطوير المكثفين والتي تتطلب إجراء تجارب على المنتج وعملية التصنيع، يليها اعتماد التصميم والإنتاج، ومرحلة نهائية من التنميط الكامل.

تمايز المُنتَج Product differentiation. نقول عن منتَجَين بأنهما متمايزان إذا كانا مُنتَجين يخدمان أغراضا متماثلة ولكن يختلفان في واحد أو أكثر من الخصائص. تُعد معظم السلع الاستهلاكية من المنتجات المتمايزة.

منحنى إمكانيات الإنتاج Production possibilities curve (PPC). يبين هذا المنحنى الحد الأقصى لكمية المخرجات الممكنة وفقا للعرض المتاح من المدخلات. كذلك يُظهر هذا المنحني ما يجب أن تقوم به الدولة من مفاضلة إذا كانت ترغب في زيادة المخرجات من إحدى سلعها.

السلع العامة Public goods. هي السلع التي تشترك في خاصيتين: عدم القابلية للاستثناء وعدم المزاحمة أو عدم قابلية النقصان. إذا كانت هذه السلع قابلة للاستثناء وغير قابلة للنقصان، فإنّها تدعى أحياناً السلع المشتركة/الجماعية.

تعادل (تكافؤ-مكافئ) القوة الشرائية Purchasing power parity. تعديل أسعار الصرف أو الدخل بحيث تحافظ النقود على القوة الشرائية الحقيقية عند تحويلها من عملة إلى أخرى.

الأغلبية المؤهلة Qualified majority. معظم تشريعات الاتحاد الأوروبي التي وافق عليها المجلس الوزاري للاتحاد الأوروبي تتطلب أغلبية مؤهلة، ما يعادل نحو 72% من مجموع الأصوات المدلى بها.

الحصة Quota. تحديد رقمي لحجم الواردات.

ريع الحصة Quota rents. فائض الأرباح الذي يتم الحصول عليه من قبل المنتجين الأجانب (و أحياناً الموزعين المحليين للمنتجات الأجنبية) في سوق التصدير. يتحقق ريع الحصة كلما تسبب فرض الحصص الكمية في زيادة الأسعار في السوق المستقبِل للصادرات.

السباق نحو القاع Race to the bottom. ضغط عكسي تراجعي أو تقهقري على معايير العمل والبيئة أو غيرها من المعايير وهي تنتج عن المنافسة السعرية.

سعر الصرف الحقيقي Real exchange rate. سعر الصرف الاسمي المعدل بناءً على معدل التضخم. يُعد سعر الصرف الحقيقي مفيداً لدراسة التغيرات في القوة الشرائية النسبية للعملات الأجنبية مع مرور الوقت.

اتفاقية التجارة الإقليمية Regional trade agreement (RTA). اتفاقية بين بلدين أو أكثر، يُقدم كل منهما للآخر منفذا تفضيليا إلى أسواقه. تُوفّر اتفاقيات التجارة الإقليمية درجات نفاذ متفاوتة ومستويات متغيرة من التكامل العميق.

السعر النسبي Relative price. سعر سلعة ما معبراً عنه بوحدات من سلعة أُخرى وهو مشابه للسعر النقدي، الذي يعبر عن السعر بالدولار والسنت، ولكن السعر النسبي هو عبارة عن كمية السلعة الأولى التي يجب التخلي عنها من أجل شراء سلعة ثانية.

انتهاز الريع Rent seeking. أي نشاط من قبل الشركات والأفراد وأصحاب المصالح الخاصة بهدف تغيير توزيع الدخل لصالحهم. ممارسة الضغط السياسي، التحديات القانونية، والرشوة هي من أشكال سلوك انتهاز الريع الشائعة، والتي تستخدم الموارد (العمل ورأس المال)، ولكن لا تضيف شيئاً إلى الناتج القومي. ولهذا السبب يعتبر انتهاز الريع بمثابة خسارة صافية للبلد.

لعنة الموارد Resource curse. المشكلات الاقتصادية و/أو السياسية الناجمة عن وفرة مورد طبيعي ما قيِّم كالنفط مثلا.

رفع قيمة العملة Revaluation. زيادة في قيمة العملة تحدث في ظل نظام سعر الصرف الثابت. *راجع أيضاً* Appreciation ارتفاع القيمة.

البند Section 301. نص في قانون التجارة الأمريكي يفرض على الممثلية التجارية للولايات المتحدة اتخاذ إجراءات ضد أية دولة تنخرط بشكل مستمر فيما تعتبره الولايات المتحدة ممارسات تجارية غير عادلة. *راجع أيضا* Special 301 الفصل 301.

التوريق Securitization. ربط مجموعة من الأصول مع بعضها بعضاً كأن تباع كل الأسهم في حزمة واحدة.

معايير مميزة Separate standards. معايير خاصة بالبيئة أو العمل وغير ذلك تشكل علامة مميزة وخاصة بكل بلد.

التكامل السطحي Shallow integration. إزالة، أو التقليل من التعريفات والحصص وغير ذلك من القيود الحدودية (كالإجراءات الجمركية) التي تقيد وتحد من تدفق السلع عبر الحدود. *راجع أيضاً* Deep Integration التكامل العميق

القانون الأوروبي الموحد Single European Act (SEA). القانون الذي أحدثت بموجبه السوق المشتركة بين البلدان الأعضاء في الجماعة الأوروبية. تم تطبيق هذا القانون عام 1993.

برنامج السوق الموحد Single Market Program (SMP). إشارة إلى مجموعة التغيرات التي أحدثها قانون السوق الأوروبية المشتركة.

اتفاقية سميثزونيان Smithsonian Agreement. اتفاقية أُقرت عام 1971 من قبل الدول الصناعية الرئيسة وتنص على تخفيض قيمة الدولار مقاساً بالذهب إيذاناً ببدء نهاية نظام سعر الصرف الخاص ببريتون وودز.

الشبكات الاجتماعية Social networks. مجموعة أعضاء من أسرة أو قرية مهاجرة تقدم الدعم والعون في منطقة الإقامة الجديدة للمهاجرين.

العوائد الاجتماعية Social returns. تشمل العوائدُ الاجتماعية العوائدَ الخاصة إلا أنّها تأخذ بالحسبان أيضاً التكاليف والمنافع المتعلقة بعناصر ووحدات المجتمع التي لم تُؤخذ بعين الاعتبار عند حساب العوائد الخاصة. على سبيل المثال، عندما ينتج عن عمل منشأة ما تلوث لا يتوجب عليها معالجته والتخلص منه، فإنّ هذا التلوث سيتسبب بتكاليف تفرض على المجتمع بحيث تصبح العوائد الاجتماعية أقل من العوائد الخاصة بالمنشأة ذاتها.

التثبيت المرن Soft peg. نظام سعر الصرف الثابت المدار الذي يسمح ببعض التقلبات ضمن نطاق محدد، أو الذي يُعدّل من فترة لأُخرى من أجل تقليل التغيرات في سعر الصرف الحقيقي. *راجع أيضاً* Hard peg التثبيت الصارم.

عجز الدين السيادي Sovereign default. عجز حكومة وطنية ما عن تسديد ديونها.

صناديق الثروة السيادية Sovereign wealth funds. الأصول المملوكة من قبل الحكومة المركزية والقابلة للاستخدام في تسوية الالتزامات الدولية.

السيادة Sovereignty. التحرر من التدخلات الخارجية أو هي حق تقرير المصير.

الفصل Special 301. فقرة من قانون التجارة الأمريكي تطلب من الممثلية التجارية للولايات المتحدة الأمريكية متابعة مسألة تعزيز حقوق الملكية الخاصة في أرجاء العالم.

حقوق السحب الخاصة Special drawing right (SDR). وحدة الحساب والعملة الافتراضية المستخدمة من قبل صندوق النقد الدولي. تُمثّل حقوق السحب الخاصة متوسط مُثقّل من عدة عملات وتستخدم كأصل رسمي للاحتياطيات.

المناطق الاقتصادية الخاصة Special economic zones (SEZ). مناطق خاصة في الصين يتم تشجيع المسؤولين المحليين فيها على اختبار سياسات اقتصادية جديدة. صُممَت المناطق الاقتصادية الخاصة هذه بهدف تشجيع الصادرات والاستثمار الأجنبي.

نموذج العوامل المختصة Specific factors model. نموج للتبادل التجاري يقسم عناصر الإنتاج إلى عناصر قابلة للانتقال وأُخرى غير قابلة لذلك.

السوق الفوري Spot market. سوق يتم فيه إتمام الصفقات بنفس الوقت الذي يتم فيه الاتفاق على السعر. في سوق العملات الفوري يتم عادةً التأخر ليوم واحد في تسليم العملات. *راجع أيضاً* Forward markets الأسواق الآجلة.

سياسات الاستقرار الاقتصادي Stabilization policies. سياسات وطنية اقتصادية كلية مُصممة لمعالجة التضخم وتخفيض العجز الحكومي. تُعد هذه السياسات الخطوة الأولى من متطلبات الإذعان لمتطلبات صندوق النقد الدولي خلال فترة الأزمات الاقتصادية الكلية. *راجع أيضاً* Structural adjustment policies, Orthodox stabilization policies, and Heterodox سياسات التصحيح (التكيّف) الهيكلي، سياسات الاستقرار التقليدية والحديثة.

تعليق السداد Standstills. اتفاق بين الدائنين والمدينين الدوليين يسمح بتوقف مؤقت عن دفع الفوائد والمبالغ الأصلية المُستحقة عن قروض سابقة.

رأسمالية الدولة State capitalism. صيغة للتنظيم الاقتصادي تُؤدي فيه الحكومة الوطنية دوراً نشطاً في توجيه نتائج السوق بالشكل الذي يخدم المصلحة الوطنية.

التباين الإحصائي Statistical discrepancy. المجموع الجبري لكل من الحساب الجاري والحساب الرأسمالي والحساب المالي (مضروباً بناقص واحد).

التعقيم Sterilization. يُشار بالتعقيم إلى أنشطة المصرف المركزي الهادفة إلى مواجهة آثار زيادة عرض النقود الناجمة عن تدفق عملة أجنبية إلى داخل البلد. بدون هذا التعقيم، سيُحدث التدفق الداخل للعملة الأجنبية توسعاً في عرض العملة المحلية حيث يقوم متلقو العملة الأجنبية بتحويلها إلى العملة الوطنية. في ظل التعقيم، يعمد المصرف المركزي إلى سحب النقود الإضافية من الاقتصاد من خلال عمليات السوق المفتوحة.

مبرهنة ستولبر – ساميولسون Stolper-Samuelson theorem. هي نتيجة طبيعية لنظرية هيكسشر – أوهلين القائلة بأنّ تغير أسعار الصادرات أو المستوردات سيؤدي إلى تغير، في نفس الاتجاه، في عوائد عناصر الإنتاج المستخدمة بكثافة في إنتاج السلع المصدرة أو المستوردة.

سياسات التكييف الهيكلي Structural adjustment policies. هي تلك السياسات المصممة لزيادة دور قوى السوق في الاقتصاد الوطني. تُعد هذه السياسات اقتصادية جزئية بالأساس، وتشمل الخصخصة، التحرير الاقتصادي والإصلاح التجاري. *راجع أيضاً* Stabilization policies سياسات الاستقرار.

سياسات الإصلاح الهيكلي Structural reform policies. مجموعة من سياسات الإصلاح الهادفة لرفع كفاءة الاقتصادات، تتضمن هذه السياسات عادةً إجراءات عديدة من قبيل تحرير الأسعار (التخلص من دعم الأسعار)، تحرير التجارة، الخصخصة وإزالة القيود المفروضة على حركة أسعار الفائدة وغيرها.

اللامركزية Subsidiarity. المبدأ الذي يحصر تدخل سلطات الاتحاد الأوروبي في شؤون الدول الأعضاء فقط في المسائل التي تتجاوز وتتعدى مستوى الدولة. في الواقع، يشمل هذا التدخل مثلا السياسات البيئية، السياسات الإقليمية، تنمية البحث والتكنولوجيا، قضايا الاتحاد النقدي والاقتصادي.

الإعانات Subsidies. المساعدات الحكومية المُقدمة للصناعة. حدّدت جولة الأوروغواي للاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات الجمركية الإعانات على أنّها القروض أو التحويلات المُباشرة، المعاملات الضريبية التفضيلية، تقديم السلع بشكل مباشر، أو دعم الدخول والأسعار.

المعونات والإجراءات المضادة Subsidies and Countervailing Measures (SCM). اتفاقية يتم بموجبها تقييد الإعانات التي حددت في سياق السماح باتخاذ الإجراءات المضادة التي نتجت عن مناقشات جولة الأروغواي للاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات الجمركية.

التوقف المفاجئ Sudden stop. يقصد به التوقف المفاجئ في التدفقات الرأسمالية الداخلة المستخدمة في تمويل عجز الحساب الجاري.

دفع العرض Supply-push. *راجع* Supply-push factors عوامل دفع العرض.

عوامل دفع العرض Supply-push factors. هي تلك العوامل التي "تدفع" المهاجرين للذهاب خارج بلدهم الأصلي. *راجع أيضاً* Demand-pull factors عوامل دفع الطلب.

التعريفات (الرسوم) الجمركية Tariffs. هي الضرائب المفروضة على المستوردات. ترفع التعريفات الجمركية الأسعار بالنسبة للمستهلك المحلي وتؤدي إلى تخفيض الكمية المطلوبة.

نقل التكنولوجيا Technology transfer. هو انتشار المعلومات التكنولوجية والطاقات من بلد إلى بلد آخر.

حدود التبادل التجاري Terms of trade (TOT). متوسط أسعار صادرات بلد ما مقسوماً على متوسط أسعار مستورداته: حدا التبادل التجاري (TOT) = (مؤشر أسعار الصادرات)/ (مؤشر أسعار المستوردات). يعني تردي حد التبادل التجاري بأنّ وحدة الصادرات تشتري كمية أقل من الواردات.

الإنتاجية الكلية للعنصر Total factor productivity (TFP). مقياس لكمية الإنتاج الناتجة عن وحدة واحدة من عنصر المدخلات. تدل زيادة الإنتاجية الكلية لعنصر الإنتاج أنّ الإنتاجية الكلية قد تحسنت وأن مستوى معطى من المدخلات سينتج مقداراً أكبر من المخرجات، وهذا يعني أنّ مستوى التكنولوجيا أو تنظيم المنشأة يجب أن يكونا قد تحسنا.

معونة التعديل التجاري Trade adjustment assistance (TAA). برامج حكومية تُقدم معونات مؤقتة إلى العمال الذين يفقدون وظائفهم بسبب التجارة الخارجية أو بسبب انتقال المنشآت التي يعملون بها إلى الخارج.

الميزان التجاري Trade balance. يعبّر عن الصادرات الصافية، أو بمعنى آخر هو الفرق بين الصادرات من السلع والخدمات من جهة والمستوردات من السلع والخدمات من جهةُ ثانية.

تكتل تجاري Trade bloc. منطقة تجارية تفضيلية، مجموعة من البلدان تُخفّض أو تلغي الحواجز فيما بينها محافظةً في نفس الوقت على معدلات مرتفعة من التعريفات الجمركية والقيود الأُخرى على التجارة ضد الدول غير الأعضاء.

خلق التجارة Trade creation. وهذا عكس عملية تحويل التجارة. يحدث خلق التجارة عندما تتسبب السياسات التجارية في تحويل الإنتاج من منتِج بتكلفة أعلى (غالبا منتج محلي) إلى منتِج بتكلفة أقل.

العجز التجاري Trade deficit. رصيد تجاري سلعي سالب، هذا العجز قد، وقد لا، يشمل قياس التجارة في الخدمات.

تحويل التجارة Trade diversion. وهذا عكس سياسة خلق التجارة. يحدث تحويل التجارة عندما تُحدث السياسات التجارية تحولاً في الإنتاج والمستوردات من منتَج بتكلفة أدنى إلى منتِجٍ بتكلفة أعلى.

الجوانب الخاصة بتجارة حقوق الملكية الفكرية Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS). اتفاقية انبثقت عن جولة الأرغواي للاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات الجمركية. تنطوي على التأكيد على تعزيز حقوق

الملكية الفكرية.

إجراءات الاستثمار الخاص بالتجارة Trade-Related Investment Measures (TRIMS). اتفاقية انبثقت عن جولة الأرغواي للاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات الجمركية تشدد على المعاملة الوطنية وغير التمييزية عند التعامل مع المستثمرين الأجانب.

الجولات التجارية Trade rounds. جولة مفاوضات متعددة الأطراف تتم تحت رعاية الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات الجمركية أو منظمة التجارة العالمية.

معدل التجارة إلى الناتج المحلي الإجمالي Trade-to-GDP ratio. يقيس هذا المعدل نسبة الصادرات والمستوردات إلى الناتج المحلي الإجمالي؛ غالباً ما يعكس هذا المعدل الأهمية النسبية للتجارة الدولية في الاقتصاد الوطني[1].

الشرائح Tranches. أجزاء من قروض صندوق النقد الدولي والتي تُقسم إلى عدة أقساط.

تكاليف الصفقة Transaction costs. تكاليف جمع المعلومات عن السوق، عقد اتفاقيات السوق وتطبيقها. تتضمن تكاليف الصفقة تكاليف قانونية، تسويقية وتأمينية بالإضافة إلى تكاليف فحص الجودة وتكاليف الإعلان والتوزيع وتكاليف خدمات ما بعد البيع.

الآثار البيئية العابرة وغير العابرة للحدود Transboundary and non-transboundary environmental impacts. وهي الآثار البيئية الخارجية التي تتجاوز والتي لا تتجاوز الحدود الدولية.

الاقتصادات الانتقالية Transition economies. هي الدول التي تمر في طور الانتقال من اقتصادات بيروقراطية مركزية إلى اقتصادات السوق. تضم اقتصادات التحول معظم الدول التي كانت تتبنى النهج الاشتراكي أو الشيوعي خلال القرن العشرين.

شفافة Transparent. صفة لأية حواجز تجارية معرَّفة بشكل واضح. تكون التعريفات الجمركية الأكثر شفافية (أو أنّها القيود الأكثر شفافية) من بين القيود التجارية عندما تكون محددة بشكل واضح ومنشورة في معايير التعريفات الجمركية لكل بلد. أية تعريفات جمركية مُستترة أو مُقنّعة ستجعل من سياسة البلد التجارية غير شفافة.

معاهدة روما Treaty of Rome. تُعد الوثيقة الأساسية للجماعة الاقتصادية الأوروبية (EEC)، وقع على معاهدة روما ستة بلدان عام 1957 ودخلت حيز التطبيق في العام 1958. منذ ذلك الحين أصبحت معاهدة روما ما يعرف باسم الاتحاد الأوروبي وتضم خمسة عشر عضواً، إلا أنّ معاهدة روما تبقى بحق الوثيقة القانونية التأسيسية لهذا الاتحاد.

معاهدة الاتحاد الأوروبي Treaty on European Union. تُعرف أيضاً بمعاهدة ماستريخت، وهي الاتفاقية التي عمّقت من التكامل الأوروبي ناقلة إياه من مرحلة السوق المشتركة إلى حالة الوحدة الاقتصادية.

التحويلات أحادية الجانب Unilateral transfers. الجزء من الحساب الجاري الذي يقيس المنح المُقدمة من بلد إلى بلد آخر.

جولة الأورغواي Uruguay Round. هي الجولة الأخيرة والختامية من النقاشات التي تمت في ظل الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات الجمركية. بدأت جولة الأرغواي عام 1986 في مدينة بونتا الجنوبية في الأرغواي، واختتمت عام 1993 وأقرت في العام 1994. من بين عدة إنجازات أُخرى، كانت جولة الأرغواي قد أطلقت منظمة التجارة العالمية.

القيمة المضافة Value added. هي حاصل طرح قيمة المدخلات الوسيطة التي استخدمت في إنتاج سلعة ما من سعر هذه السلعة. تقيس القيمة المضافة مساهمة كل من عنصري العمل ورأس المال في مرحلة محددة من مراحل الإنتاج.

التقييد الطوعي للصادرات Voluntary export restraint (VER). اتفاقية بين بلدين تنص على أن يوافق البلد المُصدِّر بشكل طوعي على تقييد صادراته وذلك بهدف تقليل المنافسة في البلد المستورد.

إجماع واشنطن Washington Consensus. مجموعة من السياسات المُعدة للدول النامية من قبل كل من حكومة الولايات المتحدة، صندوق النقد الدولي، المصرف الدولي ومؤسسات الفكر والرأي في واشنطن. بشكل عام، تُفضل هذه السياسات الاعتماد على قوى السوق بدلاً من الاعتماد على التوجيه الحكومي كآلية للتخصيص والتوزيع.

البنك الدولي World Bank. من مؤسسات بريتون وودز، اضطلع بداية بمسؤولية تقديم المساعدة المالية والتقنية للاقتصادات الأوروبية المتضررة من الحرب. في خمسينات القرن الماضي، بدأ صندوق النقد الدولي تحويل اهتمامه إلى الدول النامية.

منظمة التجارة العالمية World Trade Organization (WTO). منظمة شاملة أنشئت بناء على محادثات جولة الأورغواي للاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات الجمركية. تشتمل منظمة التجارة العالمية على الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات الجمركية بالإضافة إلى العديد من الاتفاقيات الأُخرى. تعتبر هذه المنظمة المحل الدولي الرئيس الذي تجري فيه المحادثات الدولية متعددة الأطراف.

المجموع الصفري Zero sum. يمثل الحالة التي تتساوى فيها التكاليف مع العوائد حيث يلغي أحدهما الآخر (ليكون الناتج صفراً).

---

[1] ويُطلق عليه تسمية معدل الانكشاف التجاري – المترجم